



---

**UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE  
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y EL  
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPEs DEL RUBRO  
VENTA DE MIEL DE ABEJA DISTRITO DE ILLIMO  
-LAMBAYEQUE-PERÚ-2018**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL  
GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS  
ADMINISTRATIVAS**

**AUTOR:**

Díaz Pérez Jorge Luis  
Código Orcid: 0000-0001-9010-4302

**ASESOR:**

Mgtr. Ademar Arellano Lachapell  
Código Orcid: 0000-0003-2812-7591

Chiclayo – 2018

## **EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTOR:**

DIAZ PEREZ JORGE LUIS  
ORCID ID: 0000-0001-9010-4302

Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Estudiante de  
Pregrado, Chiclayo, Perú

### **ASESOR**

Mgr. Víctor Ademar Arellano Lachapell  
ORCID: 0000-0003-2812-7591

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias Contables,  
Financiera y Administrativa, Escuela Profesional de Contabilidad, Chimbote, Perú

### **JURADO**

Mgr. Víctor Hugo Vilela Vargas  
ORCID: 0000-0003-2027-6920  
Presidente

Mgr. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima  
ORCID: 0000-0001-7372-741X  
Miembro

Mgr. Víctor Helio Patiño Niño  
ORCID: 0000.0002-4660-9490  
Miembro

## **HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR**

Mgr. Víctor Hugo Vilela Vargas  
ORCID: 0000-0003-2027-6920  
Presidente

Mgr. Maritza Zelideth Chumacero Ancajima  
ORCID: 0000-0001-7273-7410  
Miembro

Mgr. Víctor Helio Patiño Niño  
ORCID: 0000.0002-4660-9490  
Miembro

Mgr. Víctor Ademar Arellano Lachapell  
ORCID: 0000-0003-2812-7591

**ASESOR**

## AGRADECIMIENTO

Este taller de investigación doy gracias a Dios por iluminarme por el camino, del bien y darme la fortaleza para continuar adelante y no desfallecer en los inconvenientes que se presentaban adocrinarne cómo afrontar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni abandonar en el inicio.

A mis tres hijas: Jhovanna, Yorka, Maryorie y a mi hermana Betty que a pesar de la distancia siempre su apoyo es incondicional con sus concejos, comprensión, y ayuda en los momentos difíciles y compartir momentos elocuentes conmigo.

Gracias a mi asesor profesor Ademar Arellano Lachapell. Por su apoyo incondicional y poner en práctica su sabiduría en el desarrollo de mi proyecto de investigación.

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación la dedico a mi madre, el ser que medio la vida ya que desde el cielo me está guiando en este camino difícil pero no imposible Proyecto educativo de superación personal. Ya que ella fue la arquitecta de mi formación como ser humano dotándome de valores, principios, temperamento y perseverancia para poder llegar a la meta.

## **RESUMEN**

El trabajo de investigación titulado Caracterización de la capacitación y el financiamiento de las MYPES del rubro venta de miel de abeja distrito de Illimolambayeque-Perú-2018. Tiene como objetivo determinar las características de la capacitación y el Financiamiento de las MYPES en el rubro venta de miel de abeja, con metodología de Tipo cuantitativa -nivel descriptiva- diseño no experimental de corte transversal., se tomó un modelo a 50 MYPES es con quienes se utilizó una prueba de 11 preguntas, cerradas aplicando la técnica de las encuestas y el instrumento fue el cuestionario alcanzando. Obteniendo los principales resultados, donde del total de encuestados el 96% manifestaron que capacitación una vez al año sobre el tema específico de atención al cliente. Por otra parte, del número total de encuestados el 84% dijeron que obtienen financiamiento a través de crédito en el sistema financiero para capital de trabajo. Llegando a su principal conclusión por cada una de las variables, capacitación a todos los involucrados una vez al año sobre el tema específico de atención al cliente. Las MYPES obtienen financiamiento a través de crédito en el sistema financiero para capital de trabajo.

Palabras claves: Capacitación, financiamiento, características, MYPES.

## **ABSTRACT**

The research work entitled Characterization of the training and financing of the MYPES in the área of sale of honey from Illimo-lambayeque district-Peru-2018. Its objective is to determine the characteristics of the training and financing of the MYPES in the área of bee honey sales, with a quantitative methodology -descriptive level- non-experimental cross-sectional design., A model was taken with 50 MYPES is with who used a test of 11 questions, closed applying the survey technique and the instrument was the reaching questionnaire. Obtaining the main results, where of the total of respondents 96% stated that training once a year on the specific topic of customer service. On the other hand, 84% of the total number of respondents said that they obtain financing through credit in the financial system for working capital. Reaching its main conclusion for each of the variables, training everyone involved once a year on the specific topic of customer service. The MYPES obtain financing through credit in the financial system for working capital.

Keywords: Training, financing, characteristics, MYPES.

# CONTENIDO

<b>TITULO .....</b>	<b>1</b>
EQUIPO DE TRABAJO.....	2
HOJA DE FIRMA DE JURADO Y ASESOR .....	3
<b>AGRADECIMIENTO .....</b>	<b>4</b>
DEDICATORIA .....	5
RESUMEN.....	6
ABSTRACT .....	7
CONTENIDO .....	8
ÍNDICE DE TABLAS .....	10
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	11
I.-INTRODUCCIÓN.....	12
II.- REVISIÓN DE LITERATURA.....	21
2.2.-BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	36
2.2.1-CAPACITACIÓN.....	36
2.2.1.2- Componentes de la capacitación.....	37
2.2.1.2.1. Técnicas de la Capacitación. ....	38
2.2.1.2.2. Técnicas de capacitación en el puesto .....	39
- Técnicas de capacitación fuera del puesto. ....	40
2.2.1.2.3. Sistemas donde Aplicar la Capacitación. ....	40
2.2.1.2.4. . -La Capacitación como inversión .....	41
2.2.1.2.5.- Capacitación y Comunidad.....	42
2.2.2. FINANCIAMIENTO .....	43
2.2.2.1.-Concepto de financiamiento. ....	44
2.2.2.2. Tipos de Fuentes de Financiamiento.....	45
2.2.2.3 Clasificación para los Préstamos.....	48
2.2.3. Micro y Pequeñas Empresas 2.2.3.1.- Concepto de MYPEs.....	52
2.2.3.2. Importancia de las MYPEs.....	55
2.2.3.4. Clasificación de las Micro y Pequeñas Empresas .....	64
2.2.3.5.- La Miel de Abeja en el Perú .....	64
III.- HIPÓTESIS .....	68
IV.- METODOLOGÍA.....	69

4.1.- Diseño de la Investigación:.....	69
4.2.- Población y Muestra: .....	69
4.3.- CUADRO DE MYPES .....	70
4.4.- Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos .....	73
4.5.- Plan de Análisis .....	73
4.6.- Matriz de Consistencia.....	74
4.7.- Principios Éticos: (ULADECH, 2018) .....	76
V.- RESULTADOS.....	78
5.1 Identificar las características de los tipos de Financiamiento de las MYPES	84
5.2 Identificar las características de tipos del Financiamiento de las MYPES .....	90
VI.- CONCLUSIONES .....	93
RECOMENDACIÓN.....	94
VII.-REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	95
VIII.- ANEXOS.....	101

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Recibió capacitación al otorgamiento del crédito .....	60
Tabla 2: Capacito a su personal.....	61
Tabla 3: Cuantas veces capacito a su personal al año.....	62
Tabla 4: En que año capacito a los representantes de las Mypes.....	63
Tabla 5: Considera que la capacitación es una inversión.....	64
Tabla 6: Los temas de capacitación fueron los adecuados para las Mypes.....	65
Tabla 7: Cual fue la forma de financiamiento de las Mypes.....	66
Tabla 8: Que entidades financiaron las Mypes .....	67
Tabla 9: Recuerda la tasa de interés pagada.....	68
Tabla 10: Cual fue el monto del préstamo .....	69
Tabla 11: En que invirtió el crédito solicitado .....	70

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Recibió capacitación al otorgamiento del crédito.....	60
Gráfico 2: Capacito a su personal .....	61
Gráfico 3: Cuantas veces capacito a su personal al año.....	62
Gráfico 4: En que año capacito a los representantes de las Mypes.....	63
Gráfico 5: Considera que la capacitación es una inversión.....	64
Gráfico 6: Los temas de capacitación fueron los adecuados para las Mypes .....	65
Gráfico 7: Cual fue la forma de financiamiento de las Mypes.....	66
Gráfico 8: Que entidades financiaron las Mypes .....	67
Gráfico 9: Recuerda la tasa de interés pagada.....	68
Gráfico 10: Cual fue el monto del préstamo .....	69
Gráfico 11: En que invirtió el crédito solicitado.....	70

## I.-INTRODUCCIÓN

En los países como Ecuador, Bolivia y Perú las colonias de apicultura no manejan exactamente el mismo desenvolvimiento de circunstancias debido a que los países de México, Argentina y Brasil tienen amplio acortamiento con los resultados de los compradores a nivel mundial de producción de miel. Esta se basa al incremento de ventas que por año se realiza. Hoy en día es necesario saber, explorar e investigar sobre su hábitat y así comenzar una buena labor en circunstancias geográficas como también las empresas tienen que ser bien organizadas y estructuradas en porción a la orientación de clientes seleccionados, los cuales guardaran y garantizaran una estima tanto en su costumbre como en su historia y obediencia al ecosistema, a lo que es igual, por la obtención orgánica. (Back, 2006).

En este sentido el mercado dinamiza la elaboración y certificación del producto. También se presenta como ventana de negocios promisorios. No obstante deberíamos ocuparnos en las estaciones que sean productivas y así poder tener una formación y ampliar nuestro conocimiento acerca de la apicultura, la cual nos ayudara asegurar la comercialización de estos productos a países europeos y que el gobierno nos ayuda a levantar una norma que sea legal para que nuestro rubro sea afianzado y reforzado para que nuestro mercado se consolide como uno de los mejores atractivos de América Latina; donde además podremos entablar planes de participación con los estados de la Unión Europea y poder trasladar técnicas entre ambas naciones ( Brack, 2006).

Las MYPEs de apicultura como todas las demás enfrentan factores internos y externos, los cuales vienen desarrollando para el crecimiento de sus pequeñas y familiares organizaciones. Desde la perspectiva del factor interno las

MYPEs de apicultura por el desarrollo, cosecha y producción de miel de abeja para su comercialización y existencia organizacional se desarrollan de manera familiar y el proceso se desarrolla de manera tecnificada y la cosecha es de forma artesanal. Por otra parte la administración de las MYPEs se desarrolla de manera familiar, no cuentan con ninguna clase de documentos de gestión, su desarrollo administrativo se da, según las circunstancias y necesidades.

Desde la perspectiva externa estas MYPEs se ven involucradas en las decisiones de gobierno y del mercado mismo, la comercialización del producto de miel de abeja en el mercado se realiza en su gran mayoría por micro distribuidores de con la aplicación de la técnica relacional y la de cara a cara.

Desde el factor político se tiene. Según Minagri (2015) en el Perú deben encontrarse aproximadamente 252,232 colmenas albergadas en cada sector de las cuales un porcentaje se encuentran en fecundación, de igual manera manifiesta que ese mismo año se obtuvo miel de abeja en todo el Perú un volumen de crecimiento a 1,600 toneladas con un total de 41,327 apicultores: donde este año se buscara diferencias en los precios y calidad de nuestra miel las cuales proporciona propiedades nutricionales y medicinales lo cual servirá para el desarrollo de nuestra nación. Asimismo, el censo señala que las 25 regiones tienen colmenas instaladas y en producción haciendo un total de 214,276 y va en aumento ya que en cuzco es la región con 23,426 colmenas instaladas aportando el 11% de miel de abeja para consumo. El Callao es la provincia que solo tiene 5 colmenas y su producción es de 0.002%”. Según Resolución n°125-2015 (Agricultura)

Existen un renacimiento de políticas para las MYPEs, pero con exiguo presupuesto y poco peso en la distribución de conseguir nuevos esquemas, como políticas de redes de empresas, escasez y mala calidad de estadística y casi nula la

valorización de programas que dificulta la implementación de políticas adecuadas de apoyo ya que en América Latina y el Caribe sobre viven 11 millones de micro y pequeñas empresas en los diferentes rubros, ya que en su mayoría son de índole familiar(Comisión Económica de América Latina,2010) .

Las micro y pequeñas empresas han tomado mucha repercusión a finales de estos años en el Perú, obligado a que se encuentren en lugares de mucha importancia en la causa de los ingresos de las empresas y trabajadores. Las estadísticas acreditan que las MYPEs tienen una gran dimensión de ascendencia al oficio, la Población Económicamente Activa (PEA) está involucrada cerca de un 87% en los diversos sectores y rubros” (Universidad San Martín de Porras, 2013).

Desde el factor económico se tiene. La crianza de abejas es una experiencia en la cual el apicultor se dedica al cuidado de las abejas para de esa manera poder obtener beneficios directos (miel, polen propóleos, cera) e indirectos y la polinización de las plantas. Una solución completa sería “la sapiencia aplicada que estudia la abeja melífera y que mediante la práctica de procesos se obtienen beneficios económicos” (Brack, 2006)

El gobierno del Perú 2015, con Resolución Ministerial N° 0125-2015-MINAGRI en marzo de ese año establece el Procedimiento Originario del Programa Apícola representa un trascendental instrumento para renovar la elaboración agraria y ayudar a modernizar a las sociedades comunales son las que, que permitirán incrementar el rendimiento y utilidad del medio de la crianza de abejas, así como impulsar la venta de la producción que oferta, y entablar la fecundación natural y de igual forma organizar propósitos de repoblación y reposición de vegetación con fines apícolas donde destacan la documentación administrativa. (MINAGRI, 2015)

El proyecto de MINAGRI buscó consolidación de los participantes lo que promoverá el camino a subvencionar y a la capacitación. Donde se busca crear 200 nuevas organizaciones o empresas, formalizar 100 empresas y de esa manera poder construir el directorio de crianza de abejas en la región, y 25 organizaciones que se dedican a la crianza de Abejas en las regiones. Asimismo, el propósito que se desea lograr con el accionamiento de la Estrategia Nacional de surgimiento de la crianza de abejas 2015-2025, es aumentar en un 33% el acatamiento promedio en el país de producto por panal, pasado a 10.8 kilogramos a 14.3 kilogramos. De igual manera se demanda consolidar mejor salubridad e inofensiva en la productividad con la crianza de abejas, y asegurar el precio preferido para realizar el Programa Nacional de Apicultura (PNDA) en los próximos 10 primaverales de permanencia su realización la cual aumente a S/.11.506.063. Según el acuerdo de las estadísticas arrojan del cuarto padrón nacional de agricultura 2012,

En el territorio peruano se encuentran 3 especies de abejas: italiana, Cárnica y africana. En el decenio su rendimiento internacional de los derivados fue de 1.25 millones de toneles, entre tanto que en el 2010 aumento a 1.54 millones de toneles, es indicar que se empadrono un crecimiento de 286 mil toneladas, lo que realiza un costo de incremento de 2.12% un equilibrio durante el año.

Los países asiáticos con mayor producción de miel en el año 2010 fueron: China (398 mil toneladas), Turquía (81 mil toneladas), Ucrania (71 mil toneladas) y en América, Estados Unidos (80 mil toneladas), y en Sud América argentina (54 mil toneladas). y la cosecha de miel por año en el Perú es de 1,015 toneladas.

Por ello, el consumo per cápita por consiguiente la principal región consumidora de miel de abeja es Oceanía con 710 gramos, Europa 610 gramos, América 280 gramos. África 180 gramos, Asia 140 gramos, a la vez que en el Perú

es de 40 gramos por individuo al año. La remesa universal de miel es cerca de 426 mil toneladas, en donde cinco naciones (China, Argentina, México, Brasil y Alemania), concentran el 50% del total de la producción de miel de abeja. En cuanto a la cooperación sudamericana en el envío mundial de miel Argentina aporta el 13.6%, Brasil 6%, Chile 2.3%, Uruguay 1.4% y el Perú 0.05%. La remesa en el Perú es insuficiente debido a la baja producción y a la falta de dedicación de la instalación de enjambres y al mejor precio del producto en el mercado interno que por mayor asciende alrededor de US/ 4.34 el kilo y por menor entre US/ 7.24 y US/ 10.1 el kilo. Por su parte, los principales países importadores de este producto son: Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Japón y Francia, quienes aportan el 61.9% de la miel transada internacionalmente” Según (Fao, 2001).

Asimismo, la crianza de abeja concede una gama de derivados como: miel, polen, jalea real, propóleos, cera, etc. Estos productos que son reconocidos gracias a su elevado proteico, y su colaboración en el medicamento alternativo y reciente. Asimismo, de su contribución en la polinización del campo. Las MYPEs son actores relevantes en las economías de la región, y no tienden a minorar su calidad en los últimos años...

En el Perú hay un millón setecientas mil MYPEs (1, 700,000), y en nuestra región Lambayeque actualmente trabajan en la elaboración de este producto un aproximado 58 mil empresas de las cuales 42,000 MYPEs son formales y 16,000 son informales que generan trabajo a unas 173,000 mil personas, esta data es de la Dirección de Promoción de Iniciativas Empresariales y Asociatividad de la Producción (PRODUCE, 2017). Con esto se llega a la conclusión que en Lambayeque casi la totalidad de micro y pequeñas empresas pertenecen alguna sociedad con diferentes giros de negocio como comercio, pesca, ganadería e

industria, las cuales se esfuerzan para tener un buen emprendimiento, innovación y fortalecimiento y así avanzar hacia la modernización de nuestras empresas. La totalidad de microempresas en Lambayeque son de naturaleza familiar y debemos tomar en cuenta que este producto se está desaprovechando por falta de capacitación y formalización ya que tenemos grandes extensiones de terreno para la apicultura.

Desde el factor Sociocultural, es fundamental asumir que para pequeños criadores/as lo excelente es el compromiso de agruparse en asociaciones que actualmente para de esa manera poder participar en el campo del averiguamiento, y aprendizaje para reducir costos de elaboración e investigar mercados para la comercialización de los productos. Según Texto guía Fundación Educación para el Desarrollo (Hernández, 2014)

En el norte de nuestro país, también como en las áreas tropicales cuando hay aumento de variedad de abejas nos hace recordar la presencia de bastante vegetación donde las zonas melíferas (plantas que las abejas utilizan para producir miel), esta vegetación es naciente en su mayoría en el norte del Perú desde épocas antiguas estos bosques son tan inmensos y llegan a extenderse hasta territorio ecuatoriano. También mencionamos los árboles de algarrobo, sapote, huarango, leguminosas entre otros, que son importantes para proveer y surtir la cantidad de miel que se elabora en el Perú. (Brack, 2006)

Por otra parte, se tiene que las MYPEs, no cuentan con alta tecnología para la crianza de nuevos enjambres y aparejos apícolas y de esa manera elevar su producción de Miel y sus derivados. El tiempo ha permitido que la mano del hombre fue capaz de crear diversidad de tecnologías en las colmenas con el fin de mejorar el producto y de proteger la mayor producción, crearon las colmenas denominadas:

Colmena fija. Colmena movilista, esta última se clasifica en Colmena Oksman, colmena Layens, colmena Longstroth y colmena Dadant.

Considerando las cinco fuerzas de Porter (2008) en esta investigación, la Rivalidad de industria, las Pequeñas Unidades Económicas Empresariales que nacieron como actividad transversal para ayudar a la familia en el aspecto económico y poder comercializar su Producto competitivamente, por ello la presencia de la rivalidad. Respecto a la Presencia de nuevos competidores, en la zona de Chiclayo y del Perú, por ser una actividad comercial artesanal, es factible y muy probable que exista nuevos mercados de enjambres de abejas, por supuesto cada vez con nuevas técnicas de producción de miel de abeja.

Relacionado al Poder de Negociación de los proveedores, no hay presencia elevada de ellos por lo mismo que esta actividad es propia de la naturaleza su producción. Respecto al Poder de negociación de los clientes las ventas son al menudeo y de una manera directa entre el propietario y algún miembro de la familia con el cliente y Productos sustitutos. No será posible la sustitución de Productos ya que para la producción de Miel se necesita floración, Agua y el medio de transporte que es la Abeja.

Las demandas de los compradores y los inconvenientes que tienen las MYPEs de la sección venta de miel de abeja permiten diseñar la siguiente pregunta usual a la investigación: ¿Cuáles son las características de la capacitación y el financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del rubro venta de miel de abeja en el Distrito de Illimo-Lambayeque en el año 2018?

Para dar respuesta al enunciado del problema se han planteado el siguiente:

**Objetivo General:**

Determinar las características de la Capacitación y el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del giro venta Miel de Abeja en el Distrito de Illimo-Lambayeque.

Y para alcanzar el objetivo general se ha propuesto los siguientes: **Objetivos Específicos:**

- Identificar las características de componentes de la capacitación de las MYPEs en el Giro venta Miel de Abeja en el Distrito de Illimo-Provincia de Lambayeque
- Identificar las características de los tipos de financiamiento de las MYPEs en el Giro venta de Miel de Abeja en el Distrito de Illimo-Lambayeque

La presente investigación está conformada por 50 Unidades Económicas para la variable capacitación y la de financiamiento se incluirán a los dueños, quienes se constituyen en los elementos de la población, de las MYPEs de dicho distrito en mención,

La metodología de la presente investigación fue diseño es no experimental, transversal, tipo cuantitativo, y de nivel descriptivo, el estudio se desarrolló, tal como se dan las actividades observadas, es decir, sin manipular deliberadamente las variables.

El trabajo de nivel descriptivo de las Características de la capacitación y el financiamiento, y sus evidencias nos permitió tener opiniones mucho más convenientes de cómo opera la capacitación y el financiamiento en el desenvolvimiento pequeñas unidades empresariales conocidas como MYPEs. El cual servirá para los futuros estudiantes.

Mediante la estadística descriptiva e inferencial nos dio los datos estadísticos

precisos sobre las cualidades del adiestramiento y el financiamiento de las Pequeñas Unidades económicas Empresariales del distrito de Illimo Provincia de Lambayeque y a nivel nacional.

Este trabajo de investigación estuvo estructurado de la siguiente manera: Introducción, revisión de literatura, hipótesis, metodología, resultados y conclusiones recomendaciones.

La presente investigación se delimita de manera espacial en el Santuario de bosques de Pomac del distrito de Illimo provincia de Lambayeque, delimita temporalmente en el año 2018, y de manera muestra o psicográfica en la crianza, cosecha, producción y venta de miel de abeja de la flor de algarrobo y flor de sapote, y su delimitación muestra son las variables de Capacitación y Financiamiento.

En la presente investigación se identificó los principales resultados, donde del total de encuestados el 96% manifestaron que capacitación una vez al año sobre el tema específico de atención al cliente. Por otra parte, del número total de encuestados el 84% dijeron que obtienen financiamiento a través de crédito en el sistema financiero para capital de trabajo.

Llegando la investigación a identificar sus principales conclusiones por cada una de las variables, capacitación a todos los involucrados una vez al año sobre el tema específico de atención al cliente. Las MYPEs obtienen financiamiento a través de crédito en el sistema financiero para capital de trabajo.

## II.- REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1.- ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1.1.- VARIABLE DE CAPACITACIÓN

**Temas de nivel internacional:** “Causas de la Rotación de personal de receptores pagadores de la región I Metropolitana de una Institución Financiera” de Fredy E. Villegas Rivas, 2012. Cuyo objetivo principal fue determinar las principales causas de la rotación de personal de una institución financiera en **Guatemala**. Es una investigación de tipo descriptiva, cuya población estuvo conformada por los ex trabajadores de los últimos tres meses cuyas edades oscilan entre los 18 a 35 años. El instrumento utilizado fueron las entrevistas de Salida otorgadas por la institución financiera. Esta investigación llegó a la conclusión que las principales causas de rotación se dividen en dos; internas, de las que tiene mayor incidencia la mala actitud de servicio que trae 18 consigo llamadas de atención; y externas de las que destaca salario, asuntos familiares, viaje a USA.

**Argueta, Castro y Tomasino (2015)**, en su tesis “Estudio de mercado del consumo de miel de abeja en El Salvador para la Comisión Nacional Apícola de El Salvador (CONAPIS)” presentaron como objetivo conocer la situación actual del consumo de la miel de abeja en el mercado salvadoreño. Los autores concluyeron que, dada la baja demanda en el mercado nacional, la mayoría de apicultores o productores tienen como prioridad vender la miel de abeja al exterior, pero teniendo en cuenta que el mercado internacional se está volviendo cada vez más exigente, se debe hacer un uso correcto del manual de las Buenas Prácticas Apícolas, pues hay algunos productos adulterados con glucosa comercial y alta fructuosa debido al nulo control institucional. Por otro lado, se hace hincapié en la falta de una marca que se posicione en la mente del consumidor.

**Puell (2016)** la tesis titulada: La capacitación y producción de la empresa

langostinera Exapal SRL. Tumbes, 2016. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote **-Tumbes - Perú**. Como objetivo general fue determinar las características de la capacitación y producción de la empresa langostinera EXAPAL S.R.L. Tumbes, 2016. La investigación es cuantitativa ya que el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística, en este caso se utilizó un instrumento que es la encuesta para recolectar información que nos va ayudar a esclarecer ciertas dudas referentes a la investigación y de tipo descriptivo ya que permite tener una evaluación de las variables a estudiar que son, Variable: Capacitación; y variable: Producción , el diseño es no experimental su nivel es cuantitativo mediante gráficos y estadísticas, lo cual nos permitirá obtener resultados de los puntos más resaltantes a evaluar, es por ello que se trabajará con una muestra de 34 trabajadores la cual nos ayudara a determinar la variable capacitación; y en la variable producción contamos con una muestra de 34 trabajadores que son los que específicamente laboran en el área de producción de peneidos, es allí donde se realizara el estudio, y se observa que de los 34 trabajadores encuestados el 82% manifiestan que si es necesaria la capacitación en el trabajo y el 18% manifiestan que no es necesario la capacitación en el trabajo, también se observa que de los 34 trabajadores encuestados el 100% manifiestan que la capacitación dentro de la empresa

logra transmitir los conocimientos necesarios, se observa que de los 34 trabajadores encuestados el 74% manifiestan que no recibieron capacitación 26% manifestaron que si recibieron capacitación.es un área que define el éxito de la empresa. Concluyendo que en el campo estudiado

se observa que hay una inexactitud de entendimiento por parte de los trabajadores en temas específicos en el área fecundación, para ello se desarrolla una técnica de formación para continuar mejorando y adquirir mejores conocimientos concerniente a los temas Acuícolas que es lo que nos va a conllevar a una extraordinaria eficacia íntimamente del compromiso. se ha podido determinar que la empresa Langostinera EXAPAL SRL se debe manejar un mejor orden en temas de capacitación ya que se debe priorizar temas que necesitan saber porque son muy delicados en manejar, se manifiestan que las capacitaciones sean más constantes.

**Arteaga (2015)** en sus tesis titulada la capacitación y el financiamiento en las micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro lubricentros, de la avenida Mariano Pastor Sevilla, distrito de Villa el Salvador, provincia de Lima, departamento de Lima, año 2015 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – **Lima - Perú**. Tuvo como objetivo general determinar las características de la Capacitación y el Financiamiento en las Micros y Pequeñas Empresas del sector comercio – rubro lubricentros, de la Avenida Mariano Pastor Sevilla, Distrito de Villa El Salvador, Provincia de Lima, Departamento de Lima, año 2015. Se ha desarrollado utilizando la investigación tipo cuantitativa y el nivel de investigación descriptiva, se aplicó un diseño No experimental-Transversal. Se utilizó una muestra por 17 Micros y Pequeñas Empresas representado el 100% de la población de las MYPEs del rubro lubricentros, a quienes se le aplicó un cuestionario de 42 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: Relacionado a la representante legales: El 47.06% tiene una edad de 41 años a más, el 41.18% tienen un grado de instrucción

secundaria, el 52.94% son comerciantes y el 88.24% son propietarios. Relacionado a las Características de las MYPE: Del 100% de los encuestados son formales, el 82.35% de las MYPE son unipersonales, el 82.35% son microempresas. El 52.94% tienen trabajadores permanentes y el 41.18% indican que su empresa tiene entre 11 años a más. Relacionado a la Capacitación: El 94.12% indicaron que capacitan a su personal, el 94.12% si realizan una evaluación previa a las necesidades de su personal y consideran que la capacitación es una inversión y el 100% de los encuestados cree que la capacitación es relevante para su empresa. Relacionado al Financiamiento: El 100% de los encuestados recurren al financiamiento formal, el 100% de los encuestados ha recibido crédito financiero en el año 2015, el 100% de los encuestados indicaron que fueron atendidas sus solicitudes de crédito en el año 2015, el 70.59% de las MYPEs encuestadas han solicitado crédito financiero entre 1 a 3 veces. El 47.06% ha solicitado crédito entre S/. 1,000 a S/. 5,000 y el 94.12% de las MYPEs encuestadas pagó una tasa de interés entre 10% a 20%. Por lo tanto, se concluye que la mayoría de las MYPEs capacitan a su personal y consideran importante a la capacitación para su empresa, además utilizan el financiamiento formal, a través de las entidades financieras al cual le ha permitido tener crecimiento para su empresa. Se ha podido determinar que La mayoría de los encuestados creó su empresa con capital propio, pero debido al crecimiento la totalidad de las Micros y Pequeñas Empresas recurren al financiamiento formal y han solicitado crédito financiero en el año 2015, al cual fueron atendidos. La mayoría solicitó crédito entre 1 a 3 veces con un monto otorgado entre S/. 1,000 a S/. 5,000 pagando una tasa de interés anual entre 10% a 20%, además la totalidad de los encuestados

pagó su crédito en un año. La mayoría de las MYPEs invirtió su crédito en compra de mercadería, la totalidad de los encuestados indicó que el crédito si le brindo beneficios como crecimiento para su empresa y considerando que volvería a solicitar el crédito financiero si lo requirieran.

**Peña (2015)** en su tesis titulada, la capacitación y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro bodega, del mercado Umamarca, distrito de San Juan de Miraflores, provincia de Lima, departamento de Lima, período 2015 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – **Lima - Perú** .Tiene como objetivo general, Determinar las características de la capacitación y el financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro bodega, del Mercado Umamarca, Distrito de San Juan de Miraflores, Provincia de Lima, período 2015. La investigación fue cuantitativa – descriptiva, para el recojo de la información estuvo dirigida una muestra de 10 MYPEs en el rubro bodega del Mercado Umamarca, en el Distrito de San Juan de Miraflores; a quienes se le aplicó un cuestionario de 25 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 30,0% de la población encuestada, indican que si recibieron capacitación antes de iniciar su actividad empresarial; mientras que el 70,0% menciona que no recibieron capacitación. Por otra parte, se obtuvo que el 80,0% de la población solicitó crédito y el 70,0% considera que mejoró su negocio. Finalmente, las conclusiones son: que la mayoría de la población de las MYPEs encuestadas del rubro bodegas del Mercado Umamarca, Distrito de San Juan de Miraflores no están capacitadas en la actividad empresarial y consideran importante el financiamiento para que mejoren su negocio. Respecto al Financiamiento: La mayoría de las

MYPEs, iniciaron su actividad empresarial con financiamiento propio; asimismo, la mayoría solicitó financiamiento a las entidades no bancarias y les brindaron las facilidades para obtener el crédito a corto plazo; el mismo que 80 invirtieron en la mejora de la empresa y el monto de crédito obtenido asciende los 4,000.00 soles con una tasa de interés del 20% anual.

**Ramírez (2015)** en su tesis titulada: Capacitación y el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio- rubro salón de belleza, del casco urbano de Villa Rica, distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – **Pasco - Perú** .Tuvo como objetivo general establecer las principales peculiaridades de la formación y la financiación de las Pequeñas unidades Empresariales del grupo Presentación– giro Salón de Belleza del Distrito de villa Rica, año 2015. La investigación fue cuantitativa-descriptiva para el recojo de la búsqueda estuvo dirigida a un patrón de 10 Micro y Pequeñas Empresas en el giro del Salón de Belleza en el distrito de villa Rica por medio de la presente se empleó un examen de 27 interrogantes cubiertas, atribuyendo la capacidad del examen. Obteniéndose los siguientes resultados: afinidad a las características de los representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas en aplicación, el 80% tienen de 26 a más años de edad y el 50% de los representantes de las Micro y Pequeñas Empresa son con habitantes , el 50% son solteros, en tanto el 80% son de naturaleza femenina así que el 70% mantiene una naturaleza de conocimientos universitarios, el 90% son propietarios de las Micro Y Pequeñas Empresas en cuanto a su existencia el 50% tiene 7 años a más funcionando en el mercado, mientras que el 70% de las Micro y Pequeñas Empresas inició el empleo con el objetivo de concebir mayores

ingresos, el 60% de las Micro y Pequeñas Empresas encuestadas tienen un trabajador, con afinidad al aprendizaje de las Pequeñas Unidades económicas Empresariales en habilidad de la población encuestada el 60% no realiza cursos de formación en el año 2015 el 60% no ha realizado preparación, mientras, mientras que el 70% si consideran que la preparación es una inversión, respecto a las necesidades de las Micro Y Pequeñas Empresas más relevantes para su preparación son valiosas para el 70% señalan que es el esmero al consumidor, referente , a la financiación de las MYPEs en habilidad a los habitantes encuestados el 90% iniciaron su empleo con recursos propios.

Esta investigación nos proporcionó identificar de forma clara y descriptiva las variables fundamentales de capacitación y financiamiento en las MYPEs del rubro en estudio , abriendo mejores caminos para personas emprendedoras y mejorar la postura en las empresas, también este proyecto sirvió como medio de referencia para futuras investigaciones y estudiantes y permitan atender las necesidades que presentan dichas MYPEs, mediante el empleo de gráficos y tablas propias de los resultados del actual trabajo de investigación.

**Saccaco, (2015)** en su trabajo de investigación titulada Capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles, del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, período 2015 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote - **Oxapampa - Perú**. La investigación fue analítica– expositiva. Para el acopio de la investigación estuvo orientado a un Sector de 23 Micro y Pequeñas Empresas en el rubro hoteles del Distrito de Villa Rica, a quienes se les aplicó un cuestionario de 31 preguntas cerradas, utilizando la técnica

del examen. Se alcanzó los siguientes resultados: Del 100,0%, el 65,22% de los conductores de las MYPEs encuestadas, aseguran que, si reciben capacitaciones del Ministerio de turismo, en tanto el 34,78% no obtuvieron esta formación; además se alcanza que el 100,0% de los habitantes que conducen estos establecimientos, considera que la formación aumento la rentabilidad en este rubro. También aplicando la práctica del examen, se logró a lo siguiente. Proporción: del 100,0%, el 82,61% de los moradores encuestados, afirman que la utilidad lograda en su compañía es beneficioso la enseñanza lograda, mientras que el 17,39%, no garantizan que la utilidad de su asociación traiga beneficio de una preparación persistente. Por lo tanto, del total de las Micro y Pequeñas Empresas, el 100 %, son empresas jurídicas, por lo que se encuentran formalizadas. Se determinó en relación al examen realizado en las diversas MYPEs la superior proporción de prestación - giro hoteles se hallan preparadas, en consecuencia, permanece un valor de utilidad para su prosperidad de las empresas conservan esta eficacia se debe a un en constante aprendizaje en las diferentes MYPEs

“Propuesta para reducir la rotación de personal en la distribuidora Coca-Cola de la ciudad de Chiclayo” de Franklin Pérez Aguinaga. (2015). Es una investigación aplicada, ya que genera nuevo conocimiento y está orientado a la solución de un problema, en este caso la alta rotación de los colaboradores de la empresa. Los instrumentos aplicados en este trabajo de investigación son encuestas y entrevistas, los mismos que fueron aplicados aún universo de 152 colaboradores, trabajadores, de la empresa Coca-Cola de la ciudad de Chiclayo.

El objetivo general del investigador fue elaborar una propuesta para reducir

la rotación de personal en la distribuidora de productos Coca-Cola. Teniendo como objetivos específicos establecer las causas que generan la misma, identificar los elementos que inciden en la decisión de retiro de los empleados y con esta información desarrollar una propuesta que les permita reducir la rotación de sus colaboradores. De los cuales con el trabajo de investigación se obtuvo los siguientes resultados: La rotación de personal en la Empresa Coca-Cola es alta en un índice del 30% esto debido a diferentes factores como la inconformidad con los horarios de trabajo con un índice del 49%, siguiéndole la mala remuneración con un 39%, la baja calidad de vida de los trabajadores, ausencia de implementos en el trabajo; siendo lo más resaltantes; teniéndose así una insatisfacción laboral del 36%.

La propuesta hecha por Franklin Pérez Aguinaga consta de cinco factores que buscan reducir el índice de rotación, las mismas que son: cambiar las formas de pago, reducir las reuniones de trabajo, respetar los horarios de jornada laboral y por ende pago de las horas extra, eliminar la cuota cero e implementar uniformes para mejorar también la imagen de la empresa.2.1.2.-

## **2.12. VARIABLE DE FINANCIAMIENTO**

**Ortiz y Padilla (2015)**, en su tesis “Nivel de financiamiento y rentabilidad económica de las asociaciones productivas de la Parroquia Yangana del **Cantón Loja**: estudio de caso en la Asociación de Productores Apícolas, año 2014”, de la Universidad Nacional de Loja, tuvo como objetivo general determinar la manera de aplicar adecuadamente estrategias para obtener un buen nivel de financiamiento y rentabilidad económica en las Asociaciones productivas de la parroquia Yangana del cantón Loja. Los resultados obtenidos por esta investigación muestran que la asociación en estudio no

contaba con un adecuado manejo administrativo, específicamente en lo que respecta al área contable, lo que les impide determinar la situación real de la asociación, para la elaboración de una adecuada administración estratégica. **Falquez (2014)**, en su tesis “Factibilidad de la actividad de producir y comercializar miel de abeja en la ciudad de Guayaquil” formuló como objetivo demostrar la rentabilidad de producir y comercializar miel de abeja en el **Ecuador**. Concluyó que, debido a las bondades de la miel de abeja, esta se encuentra posicionada en la mente de los consumidores como un producto medicinal y como una alternativa saludable a otros endulzantes considerados dañinos para la salud, pero no existe una marca con la cual se la identifique; además, se identificó que tiene gran demanda en el exterior, por tanto, la exportación es viable; por otra parte, la apicultura es una actividad económica generadora de ingresos y puestos de trabajo

**Villagaray (2017)** en su trabajo de investigación titulado: El financiamiento es un factor que influye en la rentabilidad en las asociaciones de productores de palta en el distrito de San Miguel, 2016-2017 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – **Lima - Perú** .Se ha planteado el objetivo general : Aprender que la financiación es un ejecutor que predomina en la utilidad de las mutualidades de los inversores de aguacate(palta), en la circunscripción de San Miguel, y los posteriores motivos característicos: Explora los principios de la financiación que predominan en la productividad de las mutualidades de los inversores de aguacate en la jurisdicción de San Miguel y profundizar las herramientas de financiamiento que inciden en la utilidad de las mutualidades de los productores de aguacate en la jurisdicción de San Miguel. Las habilidades tienen delineación no experimentalmente, característico y se empleó un

interrogatorio a 30 mutualidades e inversores de aguacate. El tanteo de la búsqueda: En relación al marco descriptivo 1, el 47% de los 30 encuestados que se preguntó si estiman que la financiación es un ejecutor que contribuye y el 53% que no; medianamente en el provecho de la agrupaciones de inversores de aguacate en la jurisdicción de San Miguel en el descriptivo, el 50% a quienes se le pregunto estiman que la financiación que obtienen las MYPEs si son beneficiosas y el otro 50 % manifestó que no son beneficiosas. Se concluyó que las asociaciones productoras de palta en el distrito de San Miguel, con el financiamiento obtenido generan una inversión regular. Se considera también que las asociaciones productoras de palta en el distrito de San Miguel, obtienen una regular rentabilidad con el financiamiento obtenido.

**Pacheco (2016)** El trabajo de investigación titulado, Financiamiento y Formalización de las MYPEs, rubro ventas de combustible del distrito de supe- Provincia de Barranca 2016 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – **Lima - Perú**. El objetivo general fue Establecer de qué forma la financiación incide en la concretizar de las Pequeñas Unidades Empresariales, giro negocio de combustibles de la jurisdicción de Supe- Provincia de Barranca 2016. El tipo de investigación será cuantitativo-, porque nos dedicaremos a recoger, procesar y analizar datos cuantitativos o numéricos sobre variables previamente determinadas, el nivel de la investigación será descriptivo. Los habitantes en formación su conformación será por 5 Micro y Pequeñas Empresas dedicadas al expendio de combustible. Para su perfeccionamiento por la cual se reconoció se utilizó la pericia del examen y como instrumentos, se aplicó el interrogatorio. Analizando los resultados el trabajo de investigación

diremos lo siguiente:

Al hacerse saber si los empresarios o representantes conocen la formalización de una empresa el 100% manifestó que si conoce el proceso de formalización. De igual forma al consultarle, sobre si sus empresas requerían ser formalizada todos coincidieron que, si era necesario ser formalizada, para darle mayor credibilidad y tener acceso al crédito por parte de las instituciones bancarias. También con relación si conoce algunos requisitos para su formalización de su empresa el 100% manifiesta que si tiene conocimientos. Se determinó que la mitad de los empresarios conocen el financiamiento bancario, sin embargo, la mayoría relativa utilizó el capital propio, y la mayoría obtuvo un crédito del sistema no bancario, pagando una tasa de interés del 2.99%, utilizando el financiamiento adquirido para el capital de trabajo

**Nivin (2015)** el trabajo de investigación titulado: El financiamiento del comercio en el mercado informal de Callhua de la provincia de Huaraz, periodo 2015 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – **Huaraz - Perú**. La información tuvo como objetivo general puntualizar la financiación del comercio en la informalidad de Challhua de la jurisdicción de Huaraz, etapa 2015. El modelo de averiguación fue proporcional narrativo, puesto que para la metodología de la información se empleó las matemáticas y el escrutinio, se eligió en un modelo de 141 Pequeñas Empresas de la localidad de la totalidad de 223, MYPEs a quienes se les aplicó un sondeo de 19 interrogantes cerradas, atribuyendo la habilidad de la búsqueda. Consiguiendo las posteriores consecuencias, referente a las singularidades de las Micro y Pequeñas Empresas: el 48% fluctúan los 49

años a más, el 59% son de sexo femenino, el 50% tienen la secundaria completa, el 47% personas que conviven. Acerca de las cualidades del negocio: el 62% aseguro que su ocupación se aplica al grupo expendio, el 59% atestiguo que ya ejercen más de 5 años en el ejercicio, el 55% asevero que la finalidad es extender las utilidades, el 63% manifestó que los Empleados tienen condición, de eventuales, el 60% indico que son informales. Acerca de la financiación: el 58% y el 52% confirmo haber empleado la financiación intrínseco y extrínseco, el 68% manifestó que para la implementación de su negocio recurrió a la utilización de crédito como elemento económico; el 62% confirmo que utilizo su financiación de la manera más conveniente el 54% la financiación fue a través del préstamo bursátil, el 40% expreso que fue por arrendación económico, el 62% declaro que la financiación fue asignada para el capital de operatividad, el 46% concluyendo que permanece inalterable las demandas. Recapitulando que es favorablemente a la financiación recibida por los diferentes principios económicos ya sea por la economía propia o por la intervención de las corporaciones económicas. Se constata que gran parte de los microempresarios se han mantenido en un estado de equilibrio, limitando su capacidad al destinar su financiamiento, pero que pese a ello tanto su producción como sus ingresos son los que mayor impacto han tenido gracias al financiamiento propio que manejan, que en su mayoría fue de fuentes externas. Aunque existe una proporción de emprendedores que gracias a sus ahorros generaron un ingreso permanente, frente a las bajas en su actividad principal que destaca en el mercado informal de Challhua, . Finalmente se determina en esta investigación, que las MYPEs han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes

fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y 91 una falta de asesoramiento en temas comerciales.

**Uceda (2015) su tesis titulado:** El financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industria- rubro elaboración de productos de panadería, en la urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – **Huaraz – Perú** El objetivo es determinar las principales características del financiamiento en las MYPES del sector industria- rubro elaboración de productos de panaderías de la urbanización Nicolás de Garatea de Nuevo Chimbote, 2015. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental/ transversal, se utilizó una población muestral de 4 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado de 12 preguntas a través de la técnica de la encuesta obteniéndose los siguientes resultados: Referente al representante legal de la MYPES: El 75% de los representantes de las MYPES, tienen edad de 31 a 50 años. El 75% son de sexo masculino. El 75% tienen grado de instrucción educación básica. Referente a la micro y pequeñas empresas: El 100% de las MYPES tienen de 0 a 3 años de presencia en el mercado. El 75% tienen de 01 a 05 trabajadores. El 75% se creó por subsistencia. Referente al financiamiento: El 100% ha solicitado crédito, el 75% recibió monto del crédito de S/. 0 a S/. 5000. El 100% de los encuestados respondieron que obtuvieron financiamiento bancario. El 100% de los encuestados, respondieron que pagaron de 4% a más de tasa de interés. El 75% respondieron que

utilizaron el crédito en capital de trabajo. El 100% de los encuestados, concluyen que el financiamiento ha permitido el desarrollo de su empresa. La totalidad de estas MYPEs del sector industria rubro elaboración de productos de panadería, han solicitado un crédito para poder implementar sus negocios, también obtuvieron su financiamiento en el sistema bancario, pagaron por los créditos recibidos de 4% a más de tasa de interés, la totalidad utilizaron el crédito en capital de trabajo y consideran que el financiamiento recibido ha permitido el desarrollo de sus empresas, y fueron creadas para subsistir.

**Molina (2015)** su tesis titulado: Financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz – periodo 2015 Universidad Católica los Ángeles de Chimbote – **Huaraz - Perú**. Tuvo como objetivo general Establecer la financiación y la productividad de las Pequeñas Unidades Empresariales de la sección ayuda, giro tintorerías para la jurisdicción de Huaraz - periodo 2015. La exploración de forma proporcional y actitud característico, la pericia fue la del sondeo. Para su elaboración se seleccionó un modelo dirigido a 12 Micro y Pequeñas Empresas del giro tintorerías; a los que se le aplicó un examen de 19 interrogantes. Los frutos encontrados fueron, afinidad a la financiación intrínseca para su pequeña empresa el 34% localiza esta peculiaridad. El 67% no utilizaron la línea de préstamo a manera de herramienta bancaria el 25% no necesito de la cta. corriente como herramienta de financiación. El 25% intervinieron en las articulaciones de financiación irresponsable. El 17% estudiaron la utilidad realidad de empresa pequeña. El 25% no observaron la responsabilidad para cumplir deberes con las entidades bancarias. El 42% desarmaron la

productividad ahorrativa como resultado de ocasión y viraje de las finanzas de su sociedad. Llegando a la Conclusión que la Financiación pequeñas unidades empresariales del giro tintorerías de la jurisdicción de Huaraz atañen a un nivel diligente; se ha comprobado que las sociedades de lavandería son ventajosas emergiendo el desarrollo en los definitivos ; queda definido el compromiso para la investigación de la bibliografía se llevó acabo, y se obtuvo una averiguación importante y los fundamentos teóricas mantienen una correlación a consecuencia experimental conseguidas del modelo mediante el instrumento de comprobación.

## **2.2.-BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.2.1-CAPACITACIÓN**

#### **2.2.1.1.-Definición de la Capacitación**

Es producir, imaginar, estimular hacer alguien dispuesto, y a la vez acomodar para algo “de igual modo “abarca la postura al adiestramiento o a la adaptación, proclama que se relaciona a hacer practico, para demostrar a alguien, asesorar, conducir. Según Real Academia Española (REA 2014).

Chiavenato (2007) quien afirma que la capacitación es un desarrollo educativo a corto plazo, aprovechado de manera sistemática y organizada, de mucha productividad para comunicar conocimientos, que contribuye en las personas a mejorar sus habilidades en el trabajo y puesto que desarrolla.

Características

En la presente investigación relacionada a la característica de la

capacitación de las MYPEs de apicultura en la siembra cosecha, producción y venta se ha recurrido a varios autores a fin de poder identificar las características que de las MYPEs.

Vizcarra (2009) Opina que la preparación de miel de abeja debe ser mirada como una inversión en capital humano, expone las siguientes cualidades, como: Planificación de capacitación para construir las habilidades, Preparación en el manejo de maquinaria industrial, Adiestramiento en el uso de los ordenadores de cómputo, Desarrollar unas aptitudes positivas en el capacitado, Diagnóstico, para descubrir la escasez observadas por el empresario y el Aprovechamiento de la capacitación para los colaboradores

#### **2.2.1.2- Componentes de la capacitación**

Obregón y Pérez (2008) el Ministerio de Salud Pública sostienen que la preparación es el desarrollo en la persona debe ser de tipo impetuoso en el marco de políticas de aumento y de autor-realización del ser humano para el deseable incremento de sus actividades en las exigencias que le faculta el puesto de trabajo. Se debe tomar en consideración que los principios que debe conducir el propósito de la capacitación son: Método planificado, arreglado, progresivo, activo y flexible; Es inaplazable en el rendimiento de los éxitos organizacionales; Debe ofrecer un clima de absoluta comunicación Emprendedor Colaborador; Asignación de entendimientos e información; Encontrar las necesidades de preparación de los trabajadores; Permanente conexión con el sentido de las acciones que se desarrollan; Valoración persistente para ver los efectos.

Vives (2016) menciona a Rodríguez (2016), en una idea de concretar sobre la capacitación en el cual se trata de las opiniones elementales de la preparación, hacia los cambios de actitudes y aptitudes del ser humano, a saber: Emisión de información: por el cual los líderes de las sociedades tienen la responsabilidad de poner a disposición del trabajador toda la información imprescindible para la explicación de sus tareas. Incremento de habilidades: Ante todo se quiere que el trabajador aprenda los conocimientos a partir de esta base con ello los trabajadores están en la obligación de variar sus conductas, actitudes, habilidades a favor de la organización y del colaborador.

Desarrollo de las ideas: La formación puede coadyuvar al trabajador a salir de una situación de pesimismo a pasar a ser un actor activo, dinámico y pro activo.

#### **2.2.1.2.1. Técnicas de la Capacitación.**

Obed (2008) los procedimientos conducen como facilitador, las cuáles apoyan a lograr los objetivos. Son dos los procedimientos de instrucción diligentes, a continuación, detallamos:

1.-Procedimientos de adiestramiento al trabajador en el puesto de ocupación. En el ambiente de este sistema las personas son preparadas para las diferentes actividades que se desarrollan entre ellas, el financiamiento que obtienen al momento de solicitar créditos, orientándoles a ser informados antes de concretizar la acción financiera.

- ✓ Enseñanza en el sitio: Es la técnica de aprender haciendo, es una enseñanza directa en el campo de acción.
- ✓ Rotación de puesto: Se prepara al personal para que esté listo en

poder sustituir a alguien por causas como salud, vacaciones.

- ✓ Relación experto-aprendiz: Se maneja de forma principal una retroalimentación, o sea transferencia de acciones de conocimiento.

2.- Sistemas de capacitación adaptadas fuera del área de trabajo: En este ámbito existen las siguientes:

- ✓ Conversaciones, videos, filme, audiovisuales: No es necesaria la intervención directa del colaborador.
- ✓ Actuación o socio drama: permite acceder al trabajador y da la oportunidad de crear lazos de amistad, lo más estimable es que aprende a diferenciar los desaciertos.
- ✓ Análisis de sucesos: protege al colaborador soluciona problemas.
- ✓ Interpretación, aprendizajes individuales, instrucción preparada: Viene a ser el desarrollo de cursos exactamente programados.
- ✓ Preparación para las investigaciones de concientización: Radicar en el tipo de entrenamiento personal.
- ✓ La planificación de capacitación a corto, mediano y largo plazo.

Los investigadores que estudian los recursos humanos en la organización, dan a conocer el sistema de la capacitación que los trabajadores tienen la pertinencia de recibir, revela dos opciones de técnicas: Técnicas de capacitación en el puesto y técnicas de capacitación fuera del puesto

#### **2.2.1.2.2. Técnicas de capacitación en el puesto**

La indagadora Gamboa en relación a este procedimiento establece una diversidad de capacitaciones, como:

Experto-Aprendiz. Acreditado como el aprender llevando con la

guía de un experto.

Movimiento de puesto. Ocasión para los empleados que tiene la potestad de ascender del cargo.

Rotación de Puestos. Centrado en los directores para familiarizar con la plaza de la gerencia. Sustitución de puesto. Referido a la rotación de un trabajador, por alguien que se encuentra mejor capacitado en el puesto. Método de Reemplazo.

Capacitación en equipo. Acondicionamiento de personas para solucionar situaciones complicadas.

#### **- Técnicas de capacitación fuera del puesto.**

Conversación. Forma directa de contacto verbal de la transmisión del conocimiento.

Videoconferencias. Emisión sincronizada del conocimiento.

Videos, películas y audiovisuales. Son medios proyectados para una mejor visualización.

Estudio de Casos (Empleados). Se espera que las personas estudien indagación proporcionada en el caso y tomen iniciativas basadas en éste de manera grupal.

#### **2.2.1.2.3. Sistemas donde Aplicar la Capacitación.**

**Los campos de utilidad para la capacitación son varios sistemas, pero en general entran en una de las cuatro áreas siguientes:**

**a.-Inducción.** - Es la referencia que se ofrece a los empleados recién ingresados. Por los regular los realizan el jefe del ingresante. La oficina ejecutiva de Relaciones humanas dispone por escrito las

pautas, de que la acción sea homogéneo y planificada.

**b.-Entrenamiento.** - Se destina al personal efectivo. En general se da en el propio puesto de trabajo. La preparación se hace inevitable cuando hay novedades que impactan en las tareas o funciones, o cuando se hace necesario elevar el nivel total de conocimientos del personal operativo.

Las enseñanzas para cada puesto de trabajo deberían hacerse conocer por escrito.

**c.- Formación Básica.** - Las organizaciones se desarrollan de cierta amplitud; y procura que el personal especialmente dispuesto, con un entendimiento general de toda la compañía. Se toma en general profesionales jóvenes, que reciben instrucción completa sobre la sociedad, y luego reciben destino los “oficiales” del futuro.

**d.- Desarrollo de jefes.** - Suele ser lo más complicado, porque de gestionar el desarrollar actitudes, razones naturales y habilidades concretas. En todos los demás actos de capacitación, es inevitable la obligación de la gerencia.

La peculiaridad gerencial de una compañía se obtiene no solo trabajando en común, sino sobre todo con advertencia común sobre los contras tiempos de la gerencia. Deberían divulgar contenidos como la planificación del tiempo, conducción de juntas, indagaciones y toma de determinaciones y otros.

#### **2.2.1.2.4. . -La Capacitación como inversión**

La sociedad destina bienes con cada empleado elegido, incluirlo, y

prepararlo. Para resguardar esta transformación, la institución debería echar de ver el contenido de sus colaboradores. Esto accede estar al corriente si cada sujeto alcanzado a su límite profesional, y la supremacía en sus actitudes nobles. Además, se accede notar si hay formas de encargo semejante que pueda cumplir, el progreso de sus capacidades y perfeccionando su compromiso en la organización empresarial.

#### **2.2.1.2.5.- Capacitación y Comunidad**

La formación, no obstante, está proyectada en optimizar el rendimiento de la formación, tiene sustanciales repercusiones comunitarias. Los entendimientos, habilidades y capacidades alcanzados por cada hombre únicamente lo depuran para buscárselas, asimismo, para su existencia. Es la táctica crecidamente y eficiente en defensa del colaborador, en primer término, ya que, si se crea una oportunidad en la compañía, puede ser cubierta interiormente por impulso; y si un colaborador se desliga, mientras tanto más aleccionado este, más cómodamente retomara un reciente oficio. Las generaciones, trasladadas y solicitudes de ilustración son un significativo agente de generación y conservación del recurso humano.

Confirman con la comunidad que en esa organización pueden desenvolver una profesión, y obtener un valor de conocimiento que les garantice su “empleabilidad” permanente.

#### **Beneficios de la Capacitación.**

La capacitación admite conjugar con la tecnología del entendimiento

de los colaboradores los, que sucede regularmente entre los colaboradores con más tiempo en la empresa si no han sido reentrenados.

Incluso autoriza aplicarse a las prontas transformaciones comunitarias, según la disposición de las señoras que laboran, el incremento de los habitantes con estudios superiores, la principal ilusión de animación, las incesantes transformaciones de utilidades y servicios, el progreso de la tecnología informática en todos los dominios, y los progresos de las diferentes solicitudes de las demandas de los mercados.

Reduce la tasa giro del personal, autoriza adiestrar a los suplentes que dominen apropiarse nuevas diligencias prontas y eficientes.

Por ello las transposiciones en las enseñanzas resultan en rendimiento tanto para el colaborador entrenado, así como para la organización que la capacita.

En la actualidad el amaestramiento y la formación profesional tienen los instrumentos tecnológicos dactilares propuestas de grabaciones, y modernos procedimientos de instrucción en la nube; las novedades plataformas de enseñanza de modo sencillo de utilizar, facilitan entrada al tema intrínseco y extrínseco (Bersin 2015, p.25)

### **2.2.2. FINANCIAMIENTO**

En la presente investigación relacionada a la característica del financiamiento de las MYPEs de apicultura en la siembra cosecha, producción y venta se ha recurrido a varios autores a fin de poder identificar las características que, de las MYPEs, en lo que a financiamiento

respecta, teniendo:

### **2.2.2.1.-Concepto de financiamiento.**

Las sociedades empresariales necesitan del apoyo de los intercesores de intercambios de valores mobiliario como elección para beneficiar su progresión y bienestar. Esto equivale las pequeñas empresas no intervengan en una economía sin visión sino por lo distinto estar en constante comunicación con los intercesores de intercambios de valores. Vila (Concepto de Financiamiento 2015, p.11)

La reciprocidad con los mediadores de emisión de valores, acciones y obligaciones, el trayecto del préstamo, y la subvención que las empresas requieren. La manera para tener prestigio es un compromiso serio entre una financiera mercantil y una sociedad. Y de esa manera disponer en total de los empréstitos a pequeño tiempo por la inseguridad que la entidad bancaria dispone condiciones al emprendedor durante un ciclo mientras dure el plazo (totalmente un año) e informa de los condicionamientos al solicitante. Vila (Condicionamientos del Financiamiento 2015, p.203)

La súplica del habitante como adquirir un préstamo (apoderado o sociedad debe facilitar las evidencias, los estados financieros los balances registros de pagos de tributos a la SUNAT y otras obligaciones, desplazamientos el puesto de éxitos). Se comprobará estos estamentos con la naturaleza de establecer si la organización ciertamente requiere el préstamo solicitado, así como su suficiencia crediticia de cumplir con sus obligaciones. Vila (Suficiencia Crediticia 2015, p.203)

Las sociedades, pequeñas unidades empresariales debido a que son conducidas como seres auténticos o seres unipersonales y de responsabilidad limitada para sus intervenciones de sociedades solicitan de medios económicos, por lo que fundamentan los préstamos denominados créditos.

#### **2.2.2.2. Tipos de Fuentes de Financiamiento**

Según el entendimiento a la Universidad Michoacana de San Nicolas de Hidalgo (2008). Es conveniente indicar que los principios de respaldar están orientadas a la perspectiva de la organización. Los principios de respaldar se clasifican según su naturaleza en:

**1. Fuentes internas de Financiamiento (Inversión)** Los principios íntimos de respaldos. Son principios procreados internamente de la propia organización, como consecuencia de sus instrucciones y desarrollo, íntimamente están son las siguientes:

**a) Aumento de Pasivos Acopiados:** Manera que son ocasionados totalmente en la sociedad. Como muestra incluimos los aranceles que tienen valor obligado al lapso de un mes, responsable de su reembolso, las retribuciones, los aprovisionamientos, eventualidades (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

**b) Ganancias Reinvertidas:** Este antecedente es muy habitual, concerniente con las compañías de reciente formación y con la cual los miembros deciden que, en los primigenios tiempos, no distribuirán los cuales serán reinvertidos en la sociedad mediante la clasificación predeterminada los dividendos serán para comprar o edificar (adquisiciones anticipadas de muebles y componentes, conformé

disposiciones actualmente renombradas).

c) Participaciones de los asociados: Señalado a las participaciones de los integrantes de la empresa al instante de formalizar oficialmente la corporación (dinero común) por medias recientes contribuciones con la finalidad de incrementar el oriente.

d) Comercialización de operante. (desinversiones): conforme el negocio de bienes raíces, maquinaria y equipo (terreno, edificios, o maquinaria obsoleta), para resguardar obligaciones económicas.

e) Devaluación y redención: Son Instrucciones por medio a la consecuencia, y con la sucesión del espacio las compañías reconquistan el precio de su trasposición, ya que el aprovisionamiento para tal solución es aplicado claramente a los desembolsos de la organización, reduciendo con esto las ganancias, así que, no haya la fuga de efectivo al amortizar reducidos tributos utilidades.

**2. Transmisión de Acciones:** Las acciones son denominaciones laborales corporativos lo cual el servicio primordial es adjudicar al poseedor de igual aptitud de integrante de una empresa: Es licenciatura, alguien compra una operación puesto que no conoce todo lo que percibirá, porque se supedita al saldo de los beneficios que efectuó el consorcio, de esta suerte debido a que la convención llevar a la compañía a consecuencia de que la junta decida compartir las utilidades.

**3. Fuentes Externas de Financiamiento (Pasivo)** Por otra parte existen fundamentos exteriores de costear y de manera aquella

concedidos por personas mediadoras, así como:

**A.-** Aprovevisionador: como el adelanto de compradores.

**B.-** Fundamentos exteriores: Entidades Bancarias (préstamo, rebaja de comprobantes.)

Merecedores diferentes (operación-Bancaria).

Representativos frecuentes (expresiones de atenciones, bon, etc.)

Presidencia. (riqueza de amparo y caución)

En expresiones de inversiones el "Apalancamiento Bancario". Se le designa al destino de los fundamentos exteriores de las inversiones; considerado que a superior Apalancamiento superior compromiso, por el opuesto, si se alcanza a un pequeño Apalancamiento, significara menor compromiso crediticio para la división económica. (Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 2008).

En ordinario, el "Apalancamiento" es favorable en las organizaciones económicas de las sociedades, examinando su aplicación inicie parta de una destreza proyectada, por consiguiente, al determinar a conceder la inversión, es de fundamental jerarquía que cuentan con circunspecciones de fundamento para la opción del fundamento más provechoso, de acuerdo a las según las precisiones especiales, y analizando constantemente la "tasa del interés" trae consigo subvencionar. La Resolución de lograr un apropiado "Apalancamiento", es beneficioso para desarrollar la productividad: En comparación, a un desmedido apalancamiento lo magnifico es impulsar y colocar responsabilidades de la sociedad a terceros. (Córdoba, 2014).

Las causas extrínsecas substancial, es la financiación y aprovisionamiento con exclusividad para el establecimiento representante y minucioso, puesto que al obtener componentes principales; para conseguir de carácter de un modo irresponsable un préstamo a excepción de asumir compromisos y periodos determinados a beneficio. De similar modo acontecen las anticipaciones con los compradores, también influyen las cuantías de una manera a otra no hay rendiciones de táctica previa de la clientela de esa manera se conocerá la adquisición insumos y artículos.

Próxima causa exterior de inversión lo ofrecen los establecimientos bancarios, son aquellos los que ofrecen los préstamos a corto plazo; cuyos créditos que se autoriza el desembolso sin la obligación de designar un garante donde se de la garantía respectiva; por el contrario, directos son equivalentes a los próximos dos financiaciones nombradas “Refaccionarios” es obligatorio mostrar los créditos hipotecarios. En la ocasión que la compañía necesite medios próximos, la manera de alcanzarlos es deduciendo escritos de la entidad bancaria, el cual a una transición de un mandato será el comisionado de formar dinero los mencionados certificados bancarios; de similar manera da la potestad confeccionar con utilización del anticipo monetario. ((Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, ,2008).

### **2.2.2.3 Clasificación para los Préstamos**

En relación con el IFB (2011) Instituto de Formación Bancaria entre las diferentes estructuras de catalogar las financiaciones concedidas por los establecimientos financieros, descubrimos una, que es usualmente utilizada: Los préstamos directos y los préstamos indirectos.

a) **Préstamos directos.** - Son así mismo acreditados como préstamos o

peligro de dinero; debido a que en este asunto existen préstamos de capital, el cual indudablemente tiene que circular por las nóminas de caja, ya sea por medio de garantía en una cta. cte., cuenta de ahorros o en circunstancias extraordinarias por medio del consentimiento y la emisión del libramiento de un mandato escrito de pago o plata en positivo.

Producto de los préstamos directos:

- ✓ Préstamos en cuenta corriente
- ✓ Para inversión en capital de trabajo o orientar a la compra de activos fijos
- ✓ Créditos (mercantiles, Pequeñas unidades empresariales, de gastos propios, unidades móviles, bienes raíces, etc.)
- ✓ Factoring.
- ✓ Locación inversionista o Leasing

**b. Préstamos indirectos.** -- Distinguidos asimismo como préstamos en peligros para el dinero, o préstamos eventuales; el argumento de inversión es negativo para el dinero en efectivo, en consecuencia, es imposible verificar por caja, es decir los préstamos son efectuados más que nada como protección o una caución para la financiera y otros intercesores inversionistas acceden hacia sus compradores ante terceros individuos avalándoles el desempeño de algún deber contraído con el consumidor y el favorecido de la custodia. Producto de los préstamos indirectos:

- ✓ Garantía bancaria
- ✓ Accesos Bancarios
- ✓ Cartas Fianza.

- ✓ Carta de Crédito o Crédito Documentarlo.
- ✓ Discernimientos homogeneizados que se usa en la valoración fiduciaria.

Según Gitman (2003) los especialistas que otorgan los préstamos utilizan a menudo 5 puntos de vista que permita el desembolso continuación mencionamos:

**a. Antecedentes crediticios (Carácter)**

El busca el acatamiento de los prestamos pasados del interesado (financiero, contractual y honesto).La relación de liquidaciones anteriores, a manera que cualquier discernimiento legal determinado o suspendido hacia el interesado, son empleados en valorar el grado de credibilidad.

**b. Técnica.**

La oportunidad para el interesado a devolver el préstamo citado. Este estudio se enlaza con la ligereza de las entradas y/o salidas. Y, en el argumento nacional, por consecuencia de un empleo o una ocupación laboral.

**c. Capital.** La firmeza de inversión del interesado, que su inconsciente demuestra por su actitud de emprendedor. A menudo, se efectúan exámenes de obligación del requirente, en semejanza a las finanzas contable para su entendimiento provechoso, a fin de estimar aquella solvencia económica,

**d. Custodias.**

Es suma de operantes que el interesado posee y es favorable para

garantizar el préstamo. De todo lo superior sea la cuantía de bienes disponibles es decir tengan la extensión de convertirse en efectivos, superior será la conformidad de que una sociedad restituya su capital si el beneficiario no realiza las obligaciones asumidas.

#### **e. Clausulas.**

El círculo de los comercios y modernas circunstancias de ahorros, también de acuerdo a cualquiera de las particularidades propias que estropee a algunas de las partes son consideradas evaluables de acuerdo a las cláusulas. El evaluador del crédito dirige su cuidado, referente a todo, y es primordial analizar los 2 antecedentes (Análisis fiduciario y Posibilidad de amortización); ya que exteriorizan las condiciones fundamentales para la licencia de solvencia. Las últimas tres del (dinero, aval y posiciones), es fundamental para confeccionar la transacción del préstamo y tomar la disposición de préstamo consumado, está supeditado a la pericia y el juicio del investigador de la responsabilidad. (Agapito, 2010)

#### **Financiación a través de Entidad de desarrollo de la pequeña y micro empresa**

**a) Las Ed pymes.** - Es la entidad que da el bienestar de la Pequeña y Mediana Empresas dirigidas a complacer la persistencia en el tiempo, súplica de asistencias crediticias de acuerdo como manifiesta la Resolución superintendencia de bancos, seguros y AFP N°847-94 (SBS), Las Ed pymes tienen por esencia conceder de servicios crediticios. Financiación a personas individuales y personas legales que progresan diligencias reservada como pequeñas unidades

empresariales, empleando para ello sus adecuadas finanzas y los medios que procedan de regalos. Así como también, bajo la habilidad de una cuenta bancaria de establecimientos financieros y los procedentes de otras fuentes, preliminares a sus legalizaciones convenientes. Con la entidad del desarrollo de la pequeña y micro empresa tomadas en cuenta las compañías crecidamente alcanzables y incursionar en el encaminado a las Pymes. Nacieron para emprender la transformación de Organizaciones no gubernamentales ONGS (que no cogen fondos económicos) en sociedades invariables (Biblioteca-UDEP). Su sistema global de la producción que ofertan las EDPYMES en el estado según dictamen a InfoMYPEs (s.f.) son los siguientes:

- ✓ **Capacidad de una compañía:** Son aquellos préstamos destinados a los compradores responsable (Personas naturales o jurídicas) y cuya ocupación es el perfeccionamiento o el incremento de sus movimientos económicos. Predominantemente la duración de los periodos breves del crédito dirigidos primeramente en tener en cuenta las conveniencias de las ventas, elaboración o beneficio de asistencia económica.
- ✓ **Activo fijo:** Este es un beneficio prometido por la adquisición por las EDPYMES, fundamentan para efectuar créditos para la adquisición de bienes tangibles o intangibles (muebles e inmuebles maquinaria material de oficina) en un vencimiento de 36 a 60 meses.

### **2.2.3. Micro y Pequeñas Empresas**

#### **2.2.3.1.- Concepto de MYPEs**

Produce (2012, p. 15), hace referencia que la solución de aumentar una gestión ahorrativa, es el efecto de la providencia de los emprendedores

de las Pequeñas unidades Empresariales(MYPEs), como preferir una elección para ventilar un inconveniente existente o previsible, sea para determinar aspiraciones personales de ampliación con determinaciones externas como la inexactitud de ocupación y que considerando al entendimiento y/o habilidad referente a una labor ahorrativa , y seleccione una elección de trabajo que arregle el conflicto , acertando la solución con ese fundamento característico, originando sus correspondientes sociedades – Pequeñas unidades empresariales - y sus lugares de gestión, en la iniciación para el conductor del hogar, pronto la esposa , los descendientes y otros parientes inmediato . Y una medida es el cambio de la irresponsabilidad empresarial a la exactitud y el ejemplo de estructura que acogerá (persona natural o jurídica). Los principios en fundar las Micro y pequeñas Empresas pertenecieron a los emigrantes provincianos que consiguieron llegar a la capital, que con su perseverancia de manifiesto de otorgar a la renta y la colectividad en el cual están ubicadas. (Vereda,2001 es mencionado por Sanhueza,2011, 2011).

Esta evocación multitudinaria de las Pequeñas Unidades Empresariales(MYPEs), dio parte a lo que se denomina patrimonio público ,en el que las micro empresas es su gran integrante, que como informa la (CONOFIPS, 2015, p.14) es la riqueza conocida y generosa no es nuevo, en diversos países del planeta viene a partir de considerable tiempo ,a consecuencia la manifestación a la lógica pudiente exclusivo y de abundancia es comprendida como el vínculo de faenas económicas, monetarias y no monetarias trasladadas a fin por la colectividad conocida . Debido a lo cual, las pequeñas Empresas

predominan la porción monetarizada o comercial del ahorro. En el estado las Micro y Pequeñas empresas (MYPE) con arreglo al marco lícito basado al decreto legislativo (Producción, 2008) No 1086, Ley de generación de la competitividad, legalización y expansión de la micro y pequeña empresa y la entrada a la actividad estimable (difundido el 28 de junio del 2008). este actual tenor vigente en su artículo 2do informa que una micro empresa es cual posee de 01 hasta 10 trabajadores inclusivamente y demandas por año de hasta un límite de 150 Unidades Impositivas Tributarias (U.I.T), en cantidad que una Pequeña empresa está diseñada para acoger de 01 hasta cien (100) empleados, aun en transacciones anuales hasta un máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (U.I.T),de acuerdo al decreto supremo N° D.S. 397-2015-EF, de fecha 24 de diciembre del 2015,se autorizó el valor de la nueva U.I.T para la actividad del año 2016 hasta la nueva modificatoria, cuyo importe será, S/.3,950.00; por lo tanto, para el 2016, las demandas para ser tomadas en cuenta las micro empresario deben ser mayores a S/. 592,500 y una pequeña empresa S/. 6'715,000. (El Peruano, 2015).

Lo más relevante de las Micro y Pequeñas Empresas es su importancia. Por su parte el Banco central de Reserva del Perú (Perú, 2011) manifiesta que una sociedad es una “unidad económica productiva y providencia que por medio la clasificación y ordenación de una sucesión de actores (capital y trabajo), demanda lograr un favor elaborando y vendiendo productos o concediendo servicios en el mercado, (p. 66), las compañías están conducidas por un hombre o un conjunto de personas, que en el tema de las Pequeñas unidades

Económicas productivas, el emprendedor es quien se adjudica este compromiso.

En este argumento, la Micro y Pequeñas Empresas es una unidad económica integrada por una persona natural y jurídica, bajo cualquier método de organismo o encargo industrial considerada en la reglamentación actual, que tiene como materia desarrollar diligencias de innovación, productividad y veta de fondos o asistencia de servicios.

### **2.2.3.2. Importancia de las MYPEs**

Según Sánchez (2006) en el día de hoy las Pequeñas unidades económicas (MYPES) en el la nación son de capital de gran significación para el desarrollo de la economía del país.

De acuerdo con la autoridad del Ministerio de trabajo y promoción del empleo, poseen un extraordinario connotación por que proporcionan con un 40% del producto bruto interno (P.B.I), y con un 80% de la obligación profesional , sin calcular con el auto empleo que ocasiona; sin impedimento, el crecimiento de las Pequeñas unidades económicas se ubican estancadas, principalmente por la negligencia de un régimen tributario firme y resumido que autorice a sobre salir de los contratiempo de la tramitación de estas organizaciones y que causen el desarrollo constante de ellas mismas, por lo consiguiente en el transcurso examinaremos el incierto de estas organizaciones a partir de una circunstancia crítica y analítica, concluyendo con una propuesta de tributos exactamente para esta parte , situadas a nuestra efectividad.

Las MYPEs tienen un grado de contribución en la generación de empleo en la PEA (Población Económicamente Activa).

En cuanto a la contribución de las MYPES en el PBI, (Producto bruto interno), según el cuadro Económico Anual 2006-2008, elaborado por la cartera de Economía y finanzas en el 2005.

De los prototipos y tipos de MYPES que existen en la tierra y en la patria con llevan a enfatizar las características de las Micro y pequeñas Empresas que preponderan en el Perú. Con ciertas singularidades mercantiles y burocráticas de las Micro y Pequeñas Empresas se tiene Pro Inversión (2013, p. 93).

- ✓ Su despacho es autónomo. Por lo frecuente son conducidas y supervisadas por sus correspondientes propietarios. Esta perspectiva de organización, perpendicular, eficiencia, irresponsable y valioso, reservado de practicidad que está limitada del bienestar empresarial, es enternecedor que el dueño no encarga y esto, en la actualidad es improductivo por la determinación que requiere el ente competitivo.
- ✓ Su campo de negociación es congruente-mente pequeña, relacionado todo lo específico. Son escasas las Micro y pequeñas Empresas que producen para comerciar, obligado a que tienen condicionamientos de importancia, manufactura de progresión, valor entre otros puntos de vista que limitan su competitividad de exportación, por ello su eficiencia es local.
- ✓ Padece de limitada preparación en el servicio. No suelen manejar procedimientos de administración. Y ello adecuado a la inexactitud de elaboración de métodos-académica que les faculte a los emprendedores adaptar prácticas de gestión.
- ✓ Emplean alrededor de entre cinco y diez emprendedores. Necesitan en

gran medida de la ayuda de la familia. En esta categoría institucional, las MYPEs tiene un soporte en la asistencia de la acción de los parientes a la que no le recompensa las obligaciones laborales, y no están firmes y fabrican sin elaboración técnica, es mano de obra no competente, que en el recorrido del tiempo han estado formándose la capacidad y el desarrollo fructífero, perjudicando la eficacia en las prendas, por lo tanto, disminuye su potencial competitivo.

- ✓ Su accionar no es profundo en finanzas, pero si en asistencia de ocupación. A pesar de ello, no pose con suficiente mano de obra fija o constante. La aceptación y movimiento de los trabajadores ya que, a las insuficientes circunstancias profesionales, devaluación de los sueldos, inseguridad profesional, etc., restringen que las Pequeñas unidades económicas empresariales tengan una excelente permanencia.
- ✓ Colocan escasos medios económicos. Ello ya que no clasifican para las entidades bancarias, y no son sujetos de crédito al no consignar oficialmente la sociedad, sus acciones no están registrados en la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (Sunarp). Disposición que no les permite instalarse financieramente para su desenvolvimiento.
- ✓ Poseen un camino limitado a los conocimientos tecnológicos. Sus condicionamientos económicos y financieros no les admite la preparación para obtener bienes de capital con la ciencia de que les facilite ocasionar más y excelente. Con restricciones para admitir al conjunto de técnicas que mediatizan su competencia, sea por diferenciación (Característica) o precio.
- ✓ No están acostumbrados a licenciar las economías de la casa y la de las

utilidades de la sociedad. Es decir, es un delicado conflicto para las finanzas industriales, puesto que ante una situación económica en la familia cogen para sí el dinero de la venta e incluso el capital de la asociación para hacer frente dichas circunstancias y sin oportunidad de revertir esta acumulación de activos a la sociedad.

Las Micro y Pequeñas Empresas se identifican básicamente ya que los emprendedores, y los limitados empresarios, habitualmente mantienen un elemental entendimiento ejecutivo de su comercio, pero una gran carencia es el soporte burocrático, crediticio. Por lo frecuente, su resistencia está en alguna superioridad de destreza particular; como por norma ser sobresalientes comerciantes, diestros jornaleros experimentados, especialistas o profesionales. Sin embargo, enfrenta a los desafíos que obliga el universo de mundialización es obligatorio que las Pequeñas Unidades Económicas Productivas materialicen una diligencia institucional de cualidad para lograr ser eficientes de convenio con los modelos globalizados, de lo inverso son serias candidatas a la cesación, aptitud que tiene que ser protegidas por sus pilares elementales, como se verá a continuación.

La importancia en lo financiero, social, lucrativo de las Micro y Pequeñas Empresas en el territorio es elemental, por su contexto productivo, régimen (administrativa), ciencia, financiera y asociada no son los estudiados para organizar ocupación decorosa y ser personajes en la idoneidad que súplica la competitividad nacional e internacional, obligado a las diferentes problemáticas que afronta. Según el sondeo de Micro y Pequeñas empresas en el año 2013, Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014), se

precisa que éstas se distinguen por:

**1.** El 45,8% de las Pequeñas unidades económicas productivas manifestaron que, para el desenvolvimiento de su movimiento en su economía sostienen la situación de individuo común; le sigue sociedad anónima cerrada (S.A.C) con 26,4 Empresa individual de responsabilidad limitada, (E.I.R.L) con el 15,0%, Sociedad comercial de responsabilidad limitada, (S.C.R.L) con el 10,1% y la sociedad anónima, (S.A) con 2,7%. (INEI, 2014: 11)

**2.** El 50% donde funcionan de las Micro y pequeñas empresas son arrendados, el 40% es de su propiedad y el 10% es concedido por un tiempo por alguna amistad o familiar. El 87,1% de los locales declarados como propios tienen título de propiedad de propiedad. Así mismo, el 96,7% de las Micro y pequeñas Empresas que están legalizadas con certificado de posesión del establecimiento principal, expresaron que el mencionado bien estaba Inscrito en los registros públicos. INEI. I.N (Funcionamiento de las MYPEs, 2014, p.12)

**3.** Respecto al grado formativo logrado, el 33.4% de los dueños de las Pequeñas unidades Económicas productivas manifiesta haber culminado la secundaria , el 23,0% el 16.2% asegura haber culminado educación técnica completa, el 8,4% superior universitaria inconclusa , el 6,9% superior no universitaria inconclusa , el 5,4% secundaria inconclusa , el 5,1% primaria concluida, el 1,6% primaria inconclusa y menos del 0,5% de los conductores de la Pequeñas unidades económicas y Empresariales

no posee ningún nivel de instrucción. INEI I.N (Formación Educativa de los Conductores de las Mypes. 2014, p. 14)

**4.** El 66,2% de los dueños de las Micro y Pequeñas Empresas son de sexo masculino y el 33,8% son de sexo femenino. El 55,8% de los responsables de la conducción de la sociedad son varones y declararon obtener entre 25 y 49 años de edad de edad, entre tanto el 35,6% tenían entre 50 a 64 años de edad. El 67,0% de las emprendedoras que conducen el negocio son mujeres mencionaron tener entre 25 a 49 años de edad, entre tanto el 27,7% poseían entre 50 a 64 años de edad. INEI. I. N (Sexo y Edad de los Dueños y representantes de las Mypes.2014, p. 13)

**5.** El 69,6% de las Pequeñas Unidades Económicas Productivas manifiestan que cuentan con autorización municipal de funcionamiento. A categoría de método de sociedad, el 62,8% de las Pequeñas Unidades Económicas Productivas organizadas como sociedad particular manifiestan que tienen el mencionado Permiso. En número de Sociedades estructuradas como compañía, el 80,1% manifestó que contaban con la referida autorización de la municipalidad para su funcionamiento. INEI. I. N (2014, p. 13)

**6.** En el año 2012, el 5,4%, de las Micro y Pequeñas Empresas explicaron que formaban porción de alguna institución o comunidad con fines comerciales. Es enumerar, eran parte de organizaciones que se fundaron con la determinación de comercializar con proveedores, explorar a nuevos establecimientos, y autorizar los servicios bancarios para elaborar, investigación cooperación técnica,

entre otros.

De las compañías que corresponden a alguna institución o concentración en el año 2012, el 69,1% de las Micro y pequeñas Empresas, explicaron que lo elaboraron para alcanzar a mercados, el 41,8% lo hizo para ingresar a entrenamiento para obtener la colaboración técnica, el 38,4% para comercializar con nuevos abastecedores, establecen disfrutar de costos que sean compensatorios y excelencia de la materia prima que aprovechan en la transformación de las mercancías. INEI. I. N (Forman parte de otra Empresa. 2014, p. 14)

**7.** En el año 2012, el 56,0% de los líderes de las Micro y pequeñas Empresas expresaron que habían admitido a participar en capacitaciones o eventos de adiestramiento. Los motivos de principal interés a los que acudieron los dueños a prepararse fueron, ofrecimientos en las tasas de interés sistema bancario (40,9%), actividad industrial (19,0%), modernas técnicas para perfeccionar mercancías o desarrollos productivos (15,7%), investigación y expansión (7,8%) ciencias modernas para el despacho institucional (6,5%). INEI. I. N (Participación en Capacitaciones. 2014, p. 14)

**8.** En el año 2012, el 19,0% de los propietarios de las Pequeñas Unidades Económicas Productivas manifestaron que concurrieron a la capacitación o eventos de preparación concurrente con el régimen económico. De igual modo los operadores de las sociedades declararon que los cursos de instrucción solicitados, acudieron a mercadotecnia (19,0%), eficacia (10,2%), envió al extranjero

(10,1%), legalización (9,7%) y cuidado al consumidor (7,7%), en medio de los más destacados. INEI. N (Capacitación en Rubro Económico. 2014, p. 15)

**9.** En el año 2012, el 6,5% de los pequeños Empresarios de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que habían intervenido en acontecimientos de servicios referente a nuevas tecnologías para la actividad de su sociedad. Los eventos a que crecidamente concurrieron los Emprendedores: Procedimientos de gerencia de calidad (41,5%), buena destreza de fabricación y gestión (20,1%), notificación de desarrollo y gestión – ISO 9000/ISO 9001 (14,6%), procedimientos de gestión y calidad: Encierra las 5 S de la calidad (12,2%), Otras herramientas de progreso de competencias en conclusión a la aptitud (6,4%) y perfeccionamiento perenne Kaizen (5,2%). INEI (Participación en Capacitación en Tics. 2014, p. 16).

De los prototipos y tipos de MYPE que existen en la tierra y en la patria con llevan a enfatizar las características de las Micro y pequeñas Empresas que preponderan en el Perú. Entre las singularidades financieras y burocráticas de las Pequeñas Unidades Económicas Productivas se tiene Pro inversión (2013, p. 92):

Su despacho es autónomo. Por lo frecuente son conducidas y operadas por sus propios dueños. Esta perspectiva estructura, perpendicular, operatividad informa y valioso, reservado de practica limitan el bienestar empresarial, es enternecedor que el dueño no encarga y esto, en la actualidad es improductivo.

**10.** En el año 2012, el 7,8% de los responsables de la conducción de las Micro y Pequeñas Empresas manifestaron que habían concurrido

a cursos y/o de servicios sobre ciencia de la información y Comunicación. Los servicios los acontecimientos más aprovechados que más emprendedores reunieron, fueron: Delineación del sitio web (21,6%), sistematización de banca virtual (18,2%), tratos mercantiles con suministradores por el ciberespacio (16,0%), tratos mercantiles con consumidores Online, (14,4%) el (12,4%) utiliza Interglot. INEI (Cursos de Servicios y/o tecnología de la Información. 2014, p. 16)

**11.** El 15,7% de los líderes de las Micro y pequeñas Empresas manifestaron que habían asistido a cursos o acontecimientos de preparación afines con el perfeccionamiento de sus beneficios o asistencia de servicios. Los propósitos o sucesos de aprendizaje que detallan mayor contribución, fueron: Reciente y excelente desarrollo de elaboración o rendimiento (38,4%), recientes y mejores frutos (36,4%), recientes y óptimos encargos (14,5%) y recientes y excelentes evoluciones con abastecedores y consumidores (10,0%). INEI (Curso de Acontecimientos de Preparación. 2014, p. 17).

**12.** En el año 2012, el 40,9% de los emprendedores de la Pequeñas Unidades Económicas Productivas deberían participar en algún suceso de enseñanza y permitieron expresar su testimonio a fin con los servicios de la norma de los bancos. Las posiciones que más influenciaron en las sociedades para admitir la conclusión de pedir un préstamo correspondieron a la: tasa de utilidad (93,5%), seguido de tiempo de desembolso (50,5%), ganancias que concede la sociedad (22,1%), influencia de las entidades bancarias (13,8%) y protecciones requeridas (13,6%). INEI (Testimonio de los

Emprendedores. 2014, p. 18).

#### **2.2.3.4. Clasificación de las Micro y Pequeñas Empresas**

Las MYPES, en relación a la guía del progreso en el enlace mundial y en seguida con semejanza a su sistema administrativo y acatamiento con el dictamen tienen los siguientes patrones de las Pequeñas Unidades Económicas Productivas, distribuidas de arreglo a su estándar y bienestar de su conformación organizativa. En relación a la ley N° 30056, de las Pequeñas Unidades Económicas Productivas empresariales deben situarse en alguna de las siguientes jerarquías industriales, ordenadas en ejercicio de su calidad de despachos durante el año y no por la numerosidad de colaboradores:

- ✓ **Microempresa:** despachos en el año hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (U.I.T).
- ✓ **Pequeña empresa:** despachos anuales excelentes a 150 U.I.T y hasta un total límite de 1700 Unidades Impositivas Tributarias.
- ✓ **Mediana empresa:** despachos anuales inmejorables a 1700 Unidades Impositivas Tributarias y hasta el total límite de 2300 U.I.T.

El crecimiento en el total superior de despachos en el año conocido para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser impetuoso por decreto supremo refrendado por la cartera de Economía y finanzas y la cartera de Producción cada dos (2) años.

#### **2.2.3.5.- La Miel de Abeja en el Perú**

Según el Minagri ( 2015-2025) Plan nacional de Desarrollo Apícola es el programa De Crecimiento Apícola 2015-2025,es una significativa herramienta de planificación, administración y realización que permite precisar la dirección para alcanzar el progreso de la apicultura nacional y definir los bienes necesarios para ello; este método a sido competente participativamente, diligente a convocar, administrar, examinar, notificar y decidir dichos medios para llevar a fin las acciones estratégicas necesarias que atiendan las necesidades que son prioritarias para organizar las bases de una apicultura competitiva y provechosa a nivel nacional, con la participación de todos los apicultores y actores del proceso Apícola durante los próximos 10 años. Dentro del marco legal de la Ley N°26305, promulgada el 11 de mayo de 1994, la cual declara de interés nacional la Apicultura y la ocupación agro-industrial de los productos Apícolas, se encarga al Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) la preparación del Plan Nacional de Desarrollo Apícola (PNDA), aprobándose el Estatuto de la Mencionada ley el 25 de marzo de 1,995, mediante Decreto Administrativo N.º 0143 – 94-AG. Por Determinación Suprema N.º 156-2011-P.C.M de fecha 11 de junio 2011, se resuelve formalizar una delegación Multisectorial de condición transitoria, adscrita a la cartera de agricultura y riego , encargada de obtener la proposición del Plan Nacional de Desarrollo Apícola. La mencionada agrupación contó con la Asistencia de representantes de la Cartera Agricultura, Cartera de Producción , Cartera de Salud, Apicultores y representantes de las asociaciones de Apicultores del Perú. Este ofrecimiento ha sido validado mientras el año

2012 en 4 talleres regionales realizadas en Lambayeque, la merced, Apurímac, Lima y sistematizada en el actual documento.

Visión del Plan: “La Apicultura peruana es una ocupación organizada y competitiva reconocida y valorada en el Perú y en la humanidad por sus beneficios alimenticios y medicinales y la beneficencia a la preservación del equilibrio medio ambiental, la generación de alimentos de alta calidad, la Producción de insumos para la producción y el desarrollo de la calidad de vida de los Apicultores y de la sociedad”

Misión del Plan:” Emprender el incremento y el progreso organizado, competitivo y sostenible de la apicultura natural, cimentado en una perspectiva económica nacional y ambiental; fortaleciendo las capacidades, la investigación, la propagación y buscando renovar el mercado de productos diferenciados a través de la participación de las Instituciones Públicas Privadas (IFP)”.

Objetivo General: “Fomentar la competencia de la continuación productiva del medio apícola a través de la excelencia e inocuidad de sus productos, perfeccionamiento tecnológico y científico, acrecentamiento de la producción y el reforzamiento asociativo, aumentando el valor agregado con productos diferenciados y un conveniente financiamiento. Este régimen se propone los siguientes objetivos específicos, cada uno de ellos con estrategias, acciones e indicadores, metas y plazos propuestos.

**1.-** Aumentar la obtención, rendimiento y rentabilidad de la operación Apícola.

**2.-**Fomentar la institucionalidad y la asociatividad de la Apicultura

nacional

3.-Estimular la producción Apícola orgánica y la defensa del medio ambiente.

4.- Establecer la comercialización de productos y servicios apícolas5.-

Fomentar el acercamiento al financiamiento para las actividades apícolas.

La expectativa que el actual propósito trascienda en el tiempo, alcanzando así la dimensión del sector Apícola nacional dentro de un horizonte de 10 años.

### **III.- HIPÓTESIS**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) que cuando se realiza una investigación descriptiva no se registra hipótesis, ya que los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea supeditado a análisis.

## IV.- METODOLOGÍA

### 4.1.- Diseño de la Investigación:

Tipo de investigación fue cuantitativo su nivel de investigación fue descriptivo porque la recolección de los datos se fundamentó en el uso de procedimientos e instrumentos de medición. Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2013), infiere que una investigación caracterizado por planear opciones o alternativas de solución a los problemas suscitados por una situación.

El diseño fue no experimental porque el estudio se desarrolló, tal como se dan las Actividades observadas, es decir, sin manipular deliberadamente las variables (Capacitación y financiamiento), se observó el fenómeno tal como se Encuentra dentro de su contexto.

### 4.2.- Población y Muestra:

La investigación está constituida por 50 emprendedores de Apicultura de la comercialización en el rubro venta miel de abeja que se encuentran ubicadas en el distrito de Illimo Provincia de Lambayeque.

- **Población:**

La población para la variable capacitación es finita considerando a los dueños de las MYPE del giro venta miel de abeja.

La población para la variable financiamiento es finita siendo la fuente de información los dueños de las MYPEs del Giro venta miel de Abeja del Distrito de Illimo.

Al respecto **Hernández, (2014)**, sostienen que: Las investigaciones descriptivas estudian o detallan variables dependiendo el lugar y una determinada población. Se analiza un fenómeno en común de un grupo o población.

Finalmente, la población de las dos variables capacitación y financiamiento es finita teniendo identificado a los dueños de apicultura.

## CUADRO DE MYPES

RELACIÓN DE MYPES		
ORDEN	CÓDIGO	DUEÑOS
1	2216692303001	1
2	2216692303002	1
3	2216692303003	1
4	2216692303004	1
5	2216692303005	1
6	2216692303006	1
7	2216692303007	1
8	2216692303008	1
9	2216692303009	1
10	22166923030010	1
11	22166923030011	1
12	22166923030012	1
13	22166923030013	1
14	22166923030014	1
15	22166923030015	1
16	22166923030016	1
17	22166923030017	1
18	22166923030018	1
19	22166923030019	1
20	22166923030020	1
21	22166923030021	1
22	22166923030022	1
23	22166923030023	1
24	22166923030024	1
25	22166923030025	1
26	22166923030026	1
27	22166923030027	1
28	22166923030028	1
29	22166923030029	1
30	22166923030030	1
31	22166923030031	1
32	22166923030032	1
33	22166923030033	1
34	22166923030034	1
35	22166923030035	1
36	22166923030036	1
37	22166923030037	1
38	22166923030038	1
39	22166923030039	1
40	22166923030040	1
41	22166923030041	1
42	22166923030042	1
43	22166923030043	1
44	22166923030044	1
45	22166923030045	1
46	22166923030046	1
47	22166923030047	1
48	22166923030048	1
49	22166923030049	1
50	22166923030050	1
	TOTAL	50

- **Muestra:**

Según Hernández (2014) preciso que las investigaciones cuyos elementos que contribuyen en la obtención de datos básicos primarios si son 50 o menor de cincuenta no requiere de aplicación de formula estadística.

Por tanto, la muestra en este caso es  $N = n$ , donde  $N = 50$ , y conforme con Hernández se tiene  $n = 50$ , por ello el tamaño muestral queda firme en  $n=50$ .

4.2.-MATRIZ DE DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla	N°	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIÓN	DEFINICIÓN OPERACIONAL	Indicador	Fuente	Origen
Tabla	1	<b>CAPACITACIÓN</b>	(Chiavenato, (2007) Quien afirma que la capacitación es un desarrollo educativo a corto plazo, aprovechado de manera sistemática y organizada, de mucha productividad para comunicar conocimientos, que contribuye en las personas a mejorar sus habilidades en el trabajo y puesto que desarrolla. Características	<b>COMPONENTES</b>	La dimensión característica se operacionaliza con sus indicadores: técnicas en el puesto, sistemas, , inversión y comunidad. Con la técnica de encuesta y el instrumento del cuestionario	Técnicas de la capacitación	Dueño	Nominal
Tabla	2					Técnicas en el puesto	Dueño	Nominal
Tabla	3					Sistemas	Dueño	Nominal
Tabla	4						Dueño	Nominal
Tabla	5					Inversión	Dueño	Nominal
Tabla	6					Comunidad	Dueño	Nominal
Tabla	7	<b>FINANCIAMIENTO</b>	(Vila, (2015) Las sociedades empresariales necesitan del apoyo de los intercesores de intercambios de valores mobiliario como elección para beneficiar su progresión y bienestar. Esto equivale las pequeñas empresas no intervengan en una economía sin visión sino por lo distinto estar en constante comunicación con los intercesores de intercambios de valores.	<b>TIPOS</b>	La dimensión característica se operacionaliza con sus indicadores: Formas de F.F. financiamiento externo, préstamo directo. Con la técnica de encuesta y el instrumento del cuestionario	Formas	Dueño	Nominal
Tabla	8					Financiamiento externo	Dueño	Nominal
Tabla	9						Dueño	Nominal
Tabla	10					Préstamo directo	Dueño	Nominal
Tabla	11						Dueño	Nominal

#### **4.4.- Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

Según: Castro (2016) indica que las técnicas están referidas a la manera como se van a obtener los datos y los instrumentos son los medios materiales, a través de los cuales se hace posible la obtención y archivo de la información requerida para la investigación.

- ✓ El sistema utilizado para recolectar la información es la encuesta; como fuentes bibliográficas, artículos científicos, tesis, revistas, libros, tuvimos que visitar páginas web informativas del internet concordante al argumento de información.
- ✓ El método utilizado para obtener la información de la indagación fue un sondeo confeccionado de 11 interrogantes repartidas en 2 bloques.  
1er bloque contiene 5 pregunta relacionadas con datos de Financiamiento de las MYPEs  
2do bloque consta de 6 interrogantes relacionadas con la capacitación en las MYPEs encuestadas.

#### **4.5.- Plan de Análisis**

La información será elaborada por medio de la utilización de los procedimientos e instrumentos, acudiendo a los informantes o fuentes de manera que serán admitidos o ingresados a los programas específicos de cómputo como MS Word, MS Excel y a los cuestionarios estadísticos, la exposición en tablas y gráficas y el examen estadístico.

Para realizar un trabajo de investigación es necesario llevar a cabo un desarrollo metódico que permita la adecuada consecución de los objetivos propuestos, así como una formulación clara, concreta y precisa del problema y una metodología de investigación rigurosa y adecuada al tipo de trabajo. (López 2002).

#### 4.6.- Matriz de Consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p><b>CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO DE LAS MYCRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DL SECTOR COMERCIO GIRO VENTA DE MIEL DE ABEJA EN EL DISTRITO DE ILLIMO-2018</b></p>	<p>¿Cuáles son las características de la capacitación y el ¿Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio giro venta de abeja en el distrito de Illimo-2018?</p>	<p><b>OBJ.GENERAL</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar las características de la Capacitación y el financiamiento de las MYPEs del sector comercio giro venta de miel de abeja en el distrito de Illimo– 2018</li> </ul> <p><b>OBJ.ESPECIFICOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Identificar las características de componentes de la Capacitación de las MYPEs de la sección comercio en el giro venta de miel de abeja en el distrito de Íllimo– 2018.</li> <li>✓ Identificar las características de los tipos de financiamiento de las MYPEs del comercio en el giro venta de miel de Abeja en el distrito de Illimo- 2018.</li> </ul>	<p>Para el siguiente Análisis no se formalizará hipótesis, porque su alcance no implica una Influencia o Casualidad <b>Hernández, Fernández, &amp; Baptista (2014)</b></p>	<p><b>Capacitación</b></p> <p><b>Financiamiento</b></p>	<p><b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b> Es cuantitativa</p> <p><b>NIVEL DE INVESTIGACIÓN</b> Es descriptiva</p> <p><b>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</b> No experimental de corte transversal</p> <p><b>POBLACIÓN Y MUESTRA</b> Está constituida por 50 dueños de las MYPEs</p> <p><b>Técnica</b> Encuesta</p>

#### 4.7.- Principios Éticos: (ULADECH, 2018)

Toda actividad de investigación que se realiza en la Universidad se guía por los siguientes principios:

- **Protección a las personas.** - La persona comprometida en una investigación es el fin y no el medio, por lo cual debe estar protegida requiriendo cierto grado de cuidado en las indagaciones donde se requieran la participación de personas, se debe guardar la privacidad, la identidad, la Dignidad humana, la confiabilidad y la diversidad. En origen las personas comprometidas en las investigaciones intervengan de forma espontánea y que colaboren con información interesante, involucrando la deferencia a sus obligaciones primordiales en especial si se ubica en estado vulnerable.

- **Cuidado del medio ambiente y la biodiversidad.** - Las investigaciones que implican a la flora y fauna que son parte del medio ambiente se debe prevenir para evitar daños.

Las investigaciones deben reverenciar la nobleza de los animales y el cuidado de la flora sobre los fines científicos; se debe tomar disposiciones para prevenir efectos adversos e incrementar el rendimiento.

- **Libre participación y derecho a estar informado.** -En toda investigación se debe contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica; mediante la cual las personas como sujetos investigadores o titular de los datos consienten el uso de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.
- **Beneficencia no maleficencia.** - Las personas involucradas en la investigación se le debe asegurar su comodidad. En esa interpretación su comportamiento del observador debe responder a las siguientes reglas

generales: no causar daño, disminuir los posibles efectos adversos y maximizar los beneficios.

- **Justicia.** – El observador debe desempeñar un entendimiento ponderable y tomar las reservas necesarias considerando que sus sesgos y restricciones en sus actitudes y entendimientos no den lugar o permitan prácticas innecesarias. Se identifica que imparcialidad y el derecho estipulan a todas las personas que intervienen en la investigación tienen derecho acceder a los resultados. El investigador está también obligado a tratar equitativamente a quienes participan en los procesos, procedimientos y servicios asociados a la investigación.
- **Integridad científica.** -La integridad o rectitud deben regir no sólo la actividad científica de un investigador, sino que debe extenderse a sus actividades de enseñanza y a su ejercicio profesional. La integridad del investigador resulta especialmente relevante cuando, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

## V.- RESULTADOS.

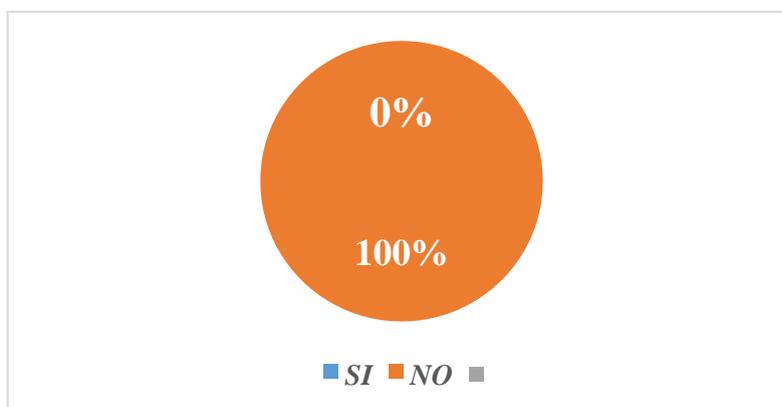
### 5.1.1.- Identificar las características de componentes de la capacitación de las MYPEs de rubro venta de miel de abeja del distrito de Illimo

***Tabla N°0 1: ¿Recibió Capacitación al Otorgamiento del Crédito?***

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Si</i>	<i>0</i>	<i>00</i>
<i>No</i>	<i>50</i>	<i>100</i>
	<i>50</i>	<i>100</i>

***Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas***

***Elaboración: propia del investigador***



***Gráfico 1: Recibió Capacitación al Otorgamiento del Crédito.***

***Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas***

***Elaboración: propia del investigador***

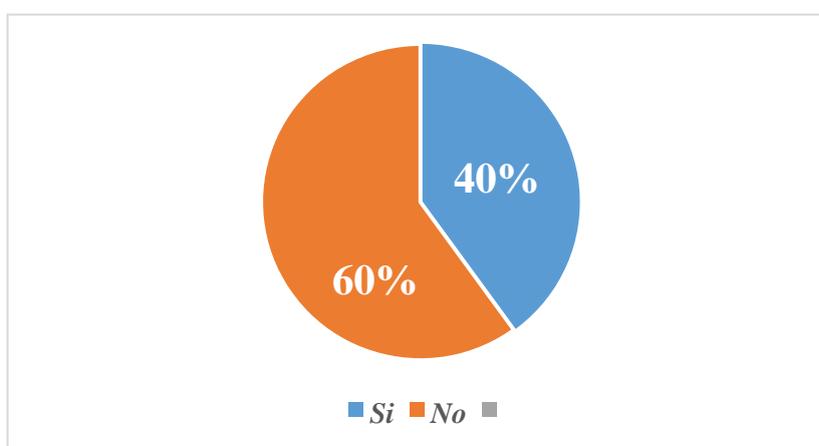
**En la Tabla y Figura 1.-** Se detallan que las 50 Unidades económicas productivas que solicitaron el crédito a las diferentes entidades financieras o a terceros se verifica que el 100% de los dueños no recibieron capacitación para invertir de una manera responsable del crédito

**Tabla N° 02.- ¿Capacita a su Personal...?**

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
SI	20	<b>40.0</b>
NO	30	<b>60.0</b>
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



***Gráfico N° 02: Capacita a su Personal.***

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

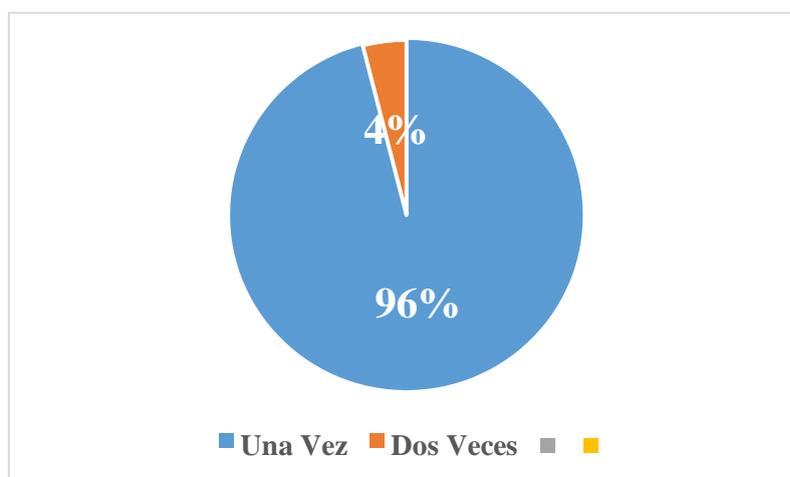
**En la Tabla y Figura N° 02.-** Se detalla que los dueños de las 50 Micro y pequeñas Empresas solo el 40% capacito al personal y el 60 % estima que la formación no es importante para el crecimiento de las Pequeñas unidades económicas productivas.

***Tabla N° 03: ¿Cuántas veces Capacito a su Personal al Año?***

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<b>UNA VEZ</b>	<b>48</b>	<b>96.0</b>
<b>DOS VECES</b>	<b>2</b>	<b>4.0</b>
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



***Gráfico N° 03: Cuántas veces Capacito a su personal al Año.***

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

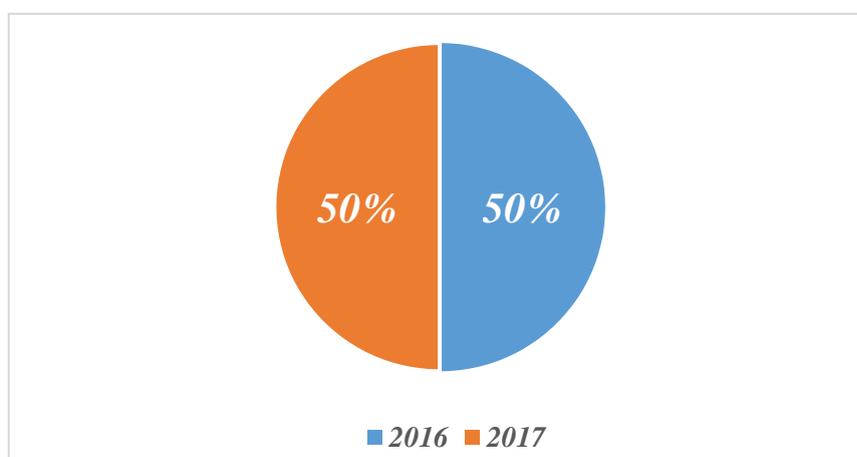
**En la Tabla y Figura N° 03.-** Cuántos Cursos de Capacitación Recibió los colaboradores de las Micro y pequeñas empresas. Se detalla que los 50 dueños de las MYPEs no tienen interés en capacitarse y capacitar a sus colaboradores donde se observa que el 96% solo accedió a un curso de formación y el 4% recibió 2 cursos de entrenamiento.

**Tabla N° 04: ¿En qué Año Capacito a los Representantes de las MYPEs?**

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<b>2016</b>	<b>25</b>	<b>50.0</b>
<b>2017</b>	<b>25</b>	<b>50.0</b>
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



***Gráfico N° 04: En qué Año capacito a los Representantes de las MYPEs.***

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

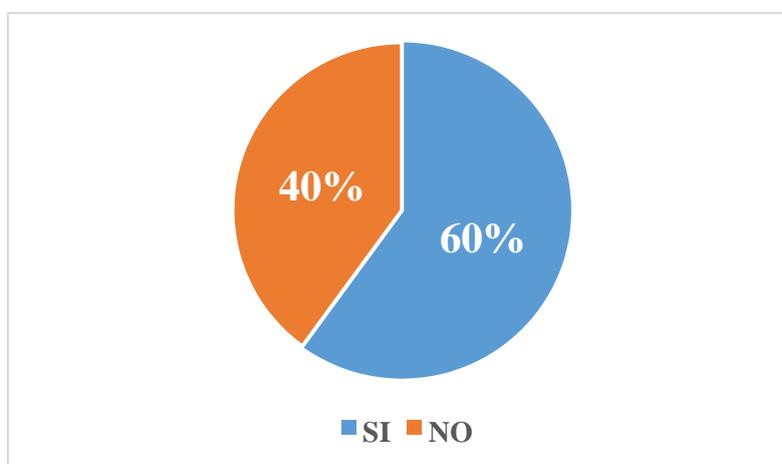
**En la Tabla y Figura N°04.-** Se detalla que los Emprendedores y /o representantes legales de las 50 Pequeñas Unidades económicas productivas capacito en el año 2016 el 50 % y el 2017 Capacito el 50 %.

**Tabla 5: ¿Considera que la Capacitación es una Inversión...?**

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<b>SI</b>	<b>30</b>	<b>60.0</b>
<b>NO</b>	<b>20</b>	<b>40.0</b>
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs agrícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



**Gráfico N°5: Considera que la Capacitación es una Inversión.**

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs agrícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

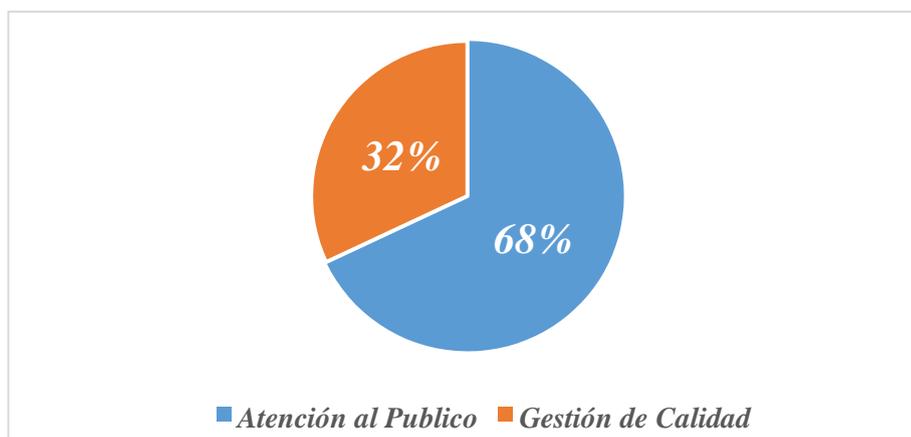
**En la Tabla y Figura N° 05**, se detalla que los Dueños de las 50 MYPEs consideran el 60 % a la Capacitación como inversión económica y mas no como inversión para hacer crecer a la pequeña empresa y el 40 % manifiesta que la preparación no es inversión en el desarrollo de las Micro y pequeñas Empresas

**Tabla: N°06: Los temas de Capacitación fueron los Adecuados para las MYPEs?**

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<b>ATENCIÓN AL PÚBLICO</b>	<b>34</b>	<b>68.0</b>
<b>GESTIÓN DE CALIDAD</b>	<b>16</b>	<b>32.0</b>
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



**Gráfico N°06: Los temas de Capacitación fueron los Adecuados para las MYPEs.**

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

**En la Tabla y Figura N°06.-** Los Temas de la Capacitación Fueron los Adecuados para las MYPEs.

Se detalla que los 50 dueños de las MYPEs se capacito a y capacitó a su personal en un 68% en atención al público y se Capacito el 32 % gestión Empresarial

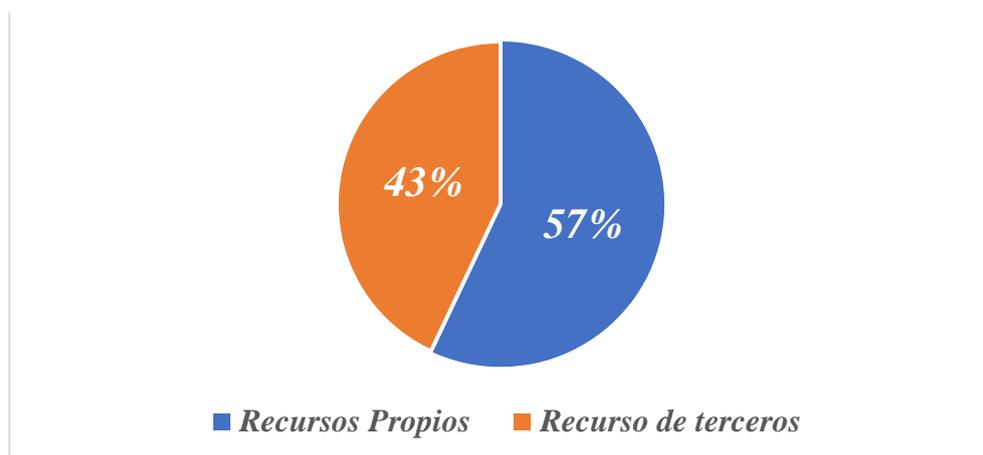
**5.2 Identificar las características de los tipos de Financiamiento de las MYPEs de rubro venta de miel de abeja del distrito de Íllimo**

**Tabla N° 07: ¿Cuál fue la Forma de Financiamiento de las MYPEs?**

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
TERCEROS	28	57.0
RECURSOS PROPIOS	22	43.0
	50	100

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



**Gráfico N°07: Cual fue la Forma de Financiamiento**

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

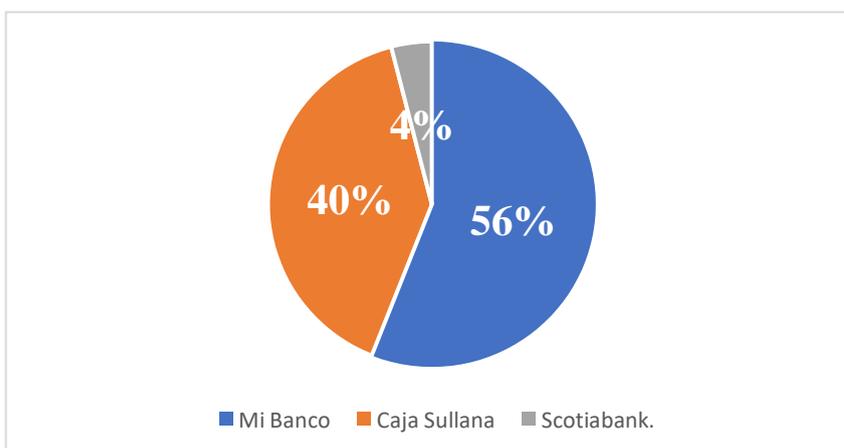
**En la Tabla y Figura N°07.**- Se detallan que las formas de financiamiento que solicitaron los emprendedores de las 50 MYPEs se visualiza que el 57 % fueron financiados por terceros (Banco, Cajas, Prestamistas) y el 43% los financiaron con recursos propios vendiendo algunos bienes.

**Tabla N° 08: ¿Qué Entidades Financiaron a las MYPEs?**

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
MI BANCO	28	56.0
CAJA SULLANA	20	40.0
SCOTIABANK	2	4.0
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



**Gráfico N° 08: Entidades Financiaron a las MYPEs**

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

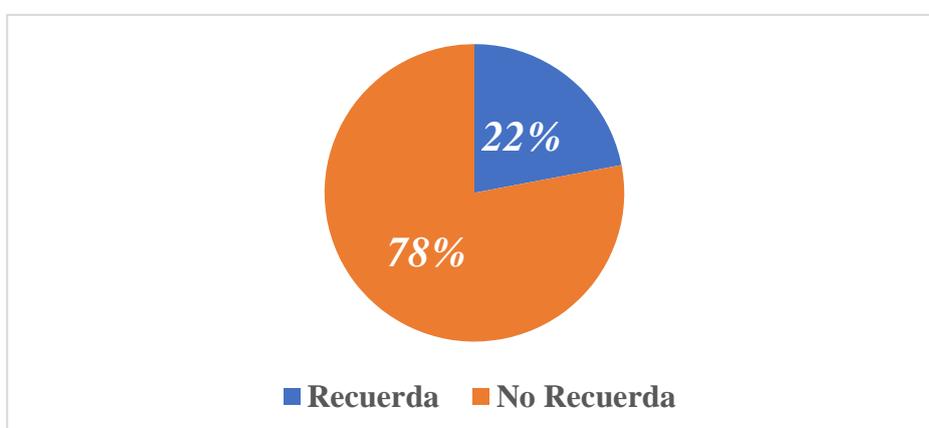
**En la Tabla y Figura N° 08:** Se detallan que los dueños de las 50 Micro y pequeñas empresas acudieron a las entidades financieras a solicitar un crédito bancario para desarrollar su pequeña empresa donde se observa que el 56% fue financiado por Mi banco, el 40% fue financiado por financiera Sullana ya que dichas entidades financieras fueron más accesible al solicitar el crédito por su tasa de interés más beneficiosa y el 4% financio el Scotiabank.

**Tabla N° 09: ¿Recuerda la Tasa de Interés Pagada?**

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<b>RECUERDA</b>	<b>11</b>	<b>22.0</b>
<b>NO RECUERDA</b>	<b>39</b>	<b>78.0</b>
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



***Gráfico N°09: Recuerda la Tasa de Interés Pagada.***

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

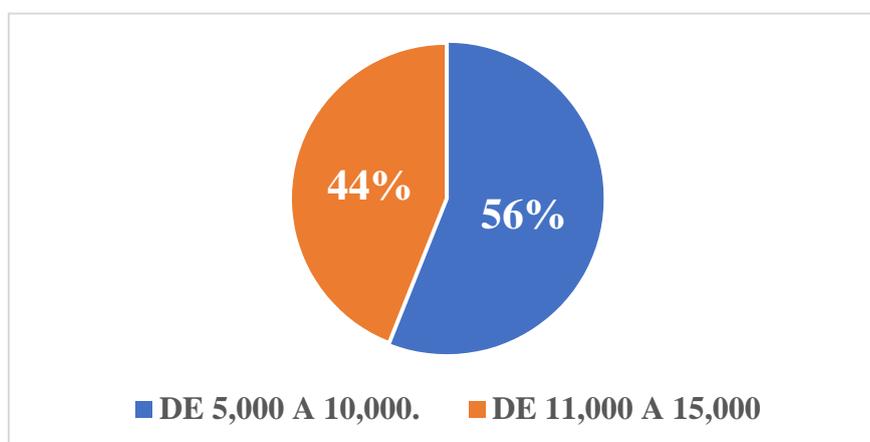
**En Tabla y Figura N°09** .Se detalla, que los dueños de las 50 MYPEs accedió al crédito financiero donde se observa que el 78% por sus intereses anuales y el 22 % dice no recordar los intereses pagaderos por no delatar a los usureros o prestamistas que cobran tasas e intereses muy altas

**Tabla N° 10: ¿Cuál fue el Monto del Préstamo?**

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<b>DE 5,000 A 10,000</b>	<b>28</b>	<b>56.0</b>
<b>DE 11,000 A 15,000</b>	<b>22</b>	<b>44.0</b>
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs agrícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



**Gráfico N°10: Cual fue el Monto del Préstamo.**

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs agrícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

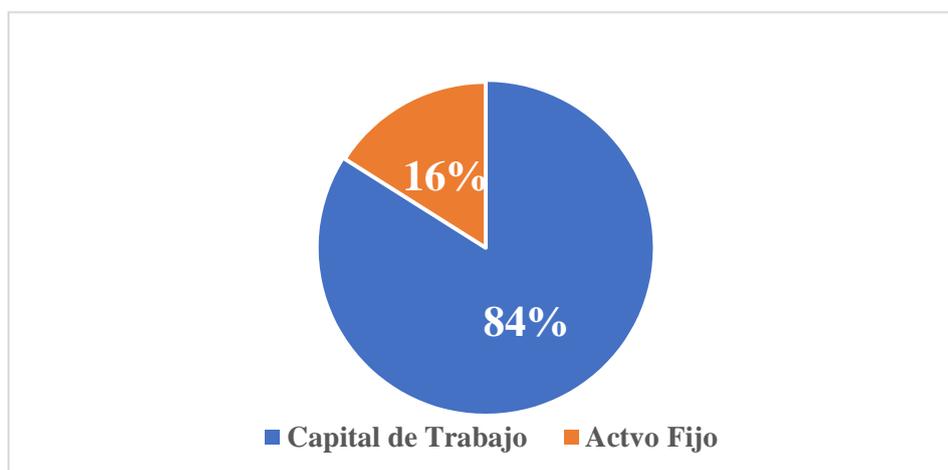
**En la Tabla y Figura N° 10 .-** se detalla que los responsables de las 50 Micro y pequeñas Empresas solicitaron diversas cantidades de crédito en soles para implementar su Micro y Pequeña Empresa donde observamos que el 56% solicito de 5,000 – 10,000 y el 44% solicito 11,000 - 15,000 dichos desembolsos fueron por entidades financieras y/o terceros.

***Tabla N°11: ¿En que Invirtió el Crédito Solicitado...?***

	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>42</b>	<b>84.0</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>8</b>	<b>16.0</b>
	<b>50</b>	<b>100</b>

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*



***Gráfico N° 11: En que Invirtió el Crédito Solicitado.***

*Fuente: Resultados de la Encuesta aplicada a los dueños de las MYPEs apícolas*

*Elaboración: propia del investigador*

**En la Tabla y Figura N° 11.**-Se detallan a los Dueños y/o Representantes legales de las 50 MYPEs el crédito recibido lo invirtió en mejorar las condiciones de las MYPEs donde podemos verificar que el 84% invirtió en capital de trabajo y seguir reinvertiendo logras más utilidades y el 16 % invirtió en activo fijo como son muebles de almacenamiento y conservación de productos, muebles vitrinas de expendio etc.

## **5.2.- ANÁLISIS DE RESULTADOS**

### **5.1.1.- Identificar las características de componentes de la capacitación de las MYPEs de rubro venta de miel de abeja del distrito de Illimo**

**En la Tabla y Figura 1.-** Se detallan que las 50 Unidades económicas productivas que solicitaron el crédito a las diferentes entidades financieras o a terceros se verifica que el 100% de los dueños no recibieron capacitación para invertir de una manera responsable del crédito. Contrastado con Arteaga (2015), quien sostiene que el 100% de los empresarios está tributan al Estado, se determina que los empresarios en venta de miel de abeja en el distrito de Illimo están legalizados.

**En la Tabla y Figura N° 02.-** Se detalla que los dueños de las 50 Micro y pequeñas Empresas solo el 40% capacito al personal y el 60 % estima que la formación no es importante para el crecimiento de las Pequeñas unidades económicas productivas. contrasta con Peña (2015), quien afirma que los emprendedores cuentan de 1 a 5 trabajadores, se concluye que la mayoría de los empresarios cuentan con 1 a 2 trabajadores permanentes capacitándoles en su tarea diaria.

**En la Tabla y Figura N° 03.-** Cuantos Cursos de Capacitación Recibió los colaboradores de las Micro y pequeñas empresas. Se detalla que los 50 dueños de las MYPEs no tienen interés en capacitarse y capacitar a sus colaboradores donde se observa que el 96% solo accedió a un curso de formación y el 4% recibió 2 cursos de entrenamiento. coincidiendo con NIVIN (2015) quien manifiesta con la mayoría de emprendedores cuenta con trabajadores eventuales recibiendo capacitación.

**En la Tabla y Figura N°04.-** Se detalla que los Emprendedores y /o representantes legales de las 50 Pequeñas Unidades económicas productivas capacito en el año 2016 el 50 % y el 2017 Capacito el 50 %. contrastando con Ramírez (2015), quien

manifiesta que concluye que la mayoría de los emprendedores de la venta de miel de abeja en la ciudad de Íllimo cuentan con formación en el campo de la miel.

**En la Tabla y Figura N° 05**, se detalla que los Dueños de las 50 MYPEs consideran el 60 % a la Capacitación como inversión económica y mas no como inversión para hacer crecer a la pequeña empresa y el 40 % manifiesta que la preparación no es inversión en el desarrollo de las Micro y pequeñas Empresas. contrastando con (Ramírez, 2015) quien afirma que la mayoría de los emprendedores crearon sus empresas para tener mayores ingresos

**En la Tabla y Figura N°06**.- Los Temas de la Capacitación Fueron los Adecuados para las MYPEs. Se detalla que los 50 dueños de las MYPEs se capacito a y capacito a su personal en un 68% en atención al público y se Capacito el 32 % gestión Empresarial. Contrastado con (Nivin, 2015) quien también afirma que los emprendedores crearon sus empresas para mejorar su recaudación y mejorar su economía, se concluye que la mayoría de los emprendedores de la venta de miel de abeja del distrito de Íllimo creó su empresa para subsistir.

## **5.2 Identificar las características de tipos del Financiamiento de las MYPEs de rubro venta de miel de abeja del distrito de Íllimo**

**En la Tabla y Figura N°07**.- Se detallan que las formas de financiamiento que solicitaron los emprendedores de las 50 MYPEs se visualiza que el 57 % fueron financiados por terceros (Banco, Cajas, Prestamistas) y el 43% los financiaron con recursos propios vendiendo algunos bienes. (Criollo, 2015), que manifiesta que la mayoría no recibió capacitación al otorgamiento del crédito, se concluye que los emprendedores de venta de miel de abeja en el distrito de Illimo no fue capacitado al momento que recibió otorgamiento del crédito.

**En la Tabla y Figura N° 08:** Se detallan que los dueños de las 50 Micro y pequeñas empresas acudieron a las entidades financieras a solicitar un crédito bancario para desarrollar su pequeña empresa donde se observa que el 56% fue financiado por Mi banco, el 40% fue financiado por financiera Sullana ya que dichas entidades financieras fueron más accesible al solicitar el crédito por su tasa de interés más beneficiosa y el 4% financio el Scotiabank. casi similar con Rojas (2015) que determinó que los emprendedores obtuvieron el financiamiento a través financiación bancaria, se concluye que la mayoría de los emprendedores se financió en Mi banco.

**En Tabla y Figura N°09.** Se detalla, que los dueños de las 50 MYPEs accedió al crédito financiero donde se observa que el 78% por sus intereses anuales y el 22 % dice no recordar los intereses pagaderos por no delatar a los usureros o prestamistas que cobran tasas e intereses muy altas. contrastando con VIANCA (2015), que manifiesta que la gran mayoría de empresarios canceló los préstamos con una tasa de interés entre el 10% y 20% y con concordando con Rojas (2015), quien aduce que los emprendedores cumplieron con pagar sus préstamos con las tasas de interés acordadas, se concluye que la mayoría de emprendedores no recuerda las tasas de interés que pagó sus préstamos

**En la Tabla y Figura N° 10 .-** se detalla que los responsables de las 50 Micro y pequeñas Empresas solicitaron diversas cantidades de crédito en soles para implementar su Micro y Pequeña Empresa donde observamos que el 56% solicito de 5,000 – 10,000 y el 44% solicito 11,000 - 15,000 dichos desembolsos fueron por entidades financieras y/o terceros. coincide con Nivin (2015), que afirma que la mayoría de los empresarios utilizaron el crédito para la implementación de su negocio y con Rojas (2015) que determinó que los empresarios utilizaron el

préstamo en capital de trabajo, se concluye que los empresarios invirtieron el préstamo en capital de trabajo.

**En la Tabla y Figura N° 11.**-Se detallan a los Dueños y/o Representantes legales de las 50 MYPEs el crédito recibido lo invirtió en mejorar las condiciones de las MYPEs donde podemos verificar que el 84% invirtió en capital de trabajo y seguir reinvertiendo logras más utilidades y el 16 % invirtió en activo fijo como son muebles de almacenamiento y conservación de productos, muebles vitrinas de expendio etc. similar a (Rojas J, 2015), que aduce que la mayoría los emprendedores solicitaron en promedio 5,000 soles y con (Vianca, 2015), que determinó que los créditos solicitados por la mayoría fueron de 1,000 a 5,000 soles, se determinó que los emprendedores solicitaron entre 5,000 a 10,000 soles de préstamo.

## VI.- CONCLUSIONES

Luego de conocer y analizar los principales resultados obtenidos de la presente investigación, teniendo en cuenta sus objetivos sobre la caracterización de la Capacitación y financiamiento en la MYPEs del sector comercio giro venta de abeja en el distrito de Illimo- Lambayeque –Perú 2018, llegamos a la conclusión

**Respecto a Identificar las características de componentes de la Capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas.** El 96% de dueños de las MYPEs encuestados giro venta de abeja en el distrito de Illimo, afirmaron que si recibieron capacitación una vez al año. El 68 % de los dueños y/o representantes de las Pequeñas unidades económicas Empresariales dijeron que si recibieron curso de capacitación con temas educados para el desarrollo de la MYPEs. El 60% de los dueños de las MYPEs encuestados dijeron que si la capacitación es una inversión.

**Respecto a Identificar las características de los tipos del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas.** Se detallan que los Dueños y/o Representantes de las MYPEs encuestadas el 85% del crédito invirtió en capital de trabajo y seguir reinvertiendo logras más utilidades. El 57 % de los dueños de las pequeñas unidades económicas empresariales fueron financiados por terceros (Banco, Cajas, Prestamistas). Se observa que el 55% de las Micro y pequeñas empresas fue financiado por una entidad bancaria mi banco.

## **RECOMENDACIÓN.**

Gestionar convenios con las Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, filial Chiclayo, para que los estudiantes de Administración, puedan realizar estudios y prácticas en las diferentes MYPEs del rubro de venta de miel de abeja en el distrito de Illimo, intercambio de conocimientos teóricos y prácticos en las Ciencias Administrativas.

## VII.-REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agapito, G. (2010). *Determinantes del crédito de consumo por tipo de institución financiera en el Perú*. Obtenido de [http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1329/EC\\_O\\_034.pdf?sequence=1](http://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1329/EC_O_034.pdf?sequence=1). (Tesis de Post grado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/865/>
- Arteaga, V. (2015) *La Capacitación y el Financiamiento en las micros y pequeñas empresas del sector comercio - rubro lubricentros, de la avenida mariano pastor Sevilla, distrito de villa el salvador, provincia de lima, departamento de lima, año 2015*. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/564/>
- Bersin, J., Agarwal, D.; Pelster, B. y Schwartz, J. (eds.) (2015). *Tendencia Globales en Capital Humano 2015. Liderando en el nuevo mundo del trabajo*. Reino Unido Deloitte University Press.  
<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ar/Documents/human-capital/Tendencias%20Globales%20en%20Capital%20Humano%202015.pdf>  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/572/>
- Brack, A. (2006). *Apicultura en los Andes - Problemática y posibilidades* (2006). Brack, Antonio, 1992: *Compendio sobre la Diversidad Biológica* New Cork. NACIONES-UNIDAS.  
<https://www.apiservices.biz/es/articulos/ordenar-por-popularidad/756-apicultura-en-los-andes>
- Castro, S. (2016). *Incidencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPE del sector metalmecánico de la Provincia de Trujillo en el Periodo 2015*. Obtenido de. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

- [http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo\\_s\\_a\\_ndra.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5241/castrocastillo_s_a_ndra.pdf?sequence=1&isAllowed=y).
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/15753/>
- Chiavenato, I (2007). *La capacitación es un proceso Educativo a Corto Plazo. Administración de recursos humanos. Octava edición, editorial Mc-Gran-Hill Internacional. (Libro)*
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/993/>
- CONAFIPS. (2015). *Corporación Nacional Aprendizajes y desafíos de Finanzas populares y solidarias. Economía y Finanzas populares y solidarias para el buen vivir Ecuador. (Libro Conafips. pdf)*
- [https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/Libro\\_CONAFIPS.pdf](https://www.economiasolidaria.org/sites/default/files/Libro_CONAFIPS.pdf)
- Córdoba, M. (2014). *Gestión Financiera. Análisis Financiero. editado por Eco e Ediciones.*
- Colección: Ciencias empresariales Área: Contabilidad y finanzas.*
- <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Analisis-financiero.pdf>
- [http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39791/Aroni\\_P\\_M.pdf?sequence=1](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/39791/Aroni_P_M.pdf?sequence=1)
- Fao. (2001). *Principales Países Productores de miel. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y agricultura (folleto).*
- FAO: <http://www.fao.org/waicent/faoinfo>.*
- <http://www.fao.org/3/y5110s/y5110s0a.htm#TopOfPage>
- Hernández, G. (2014) *Producción de Miel de Abeja- Texto Guía del Participante. Fundación Educación para el Desarrollo FAUTAPO.*
- [https://www.academia.edu/32785904/Texto\\_guia\\_Produccion\\_de\\_Miel\\_de\\_Abeja](https://www.academia.edu/32785904/Texto_guia_Produccion_de_Miel_de_Abeja)
- Gitman, L. (2003). *Principios de Administración Financiera. México: Pearson Educación. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/8689/>
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación. Editorial: McGraw Hill Colección: 5ª Edición / Rústica / castellano / Libro ISBN13:9786071502919*
- <https://metodologiasdelainvestigacion.files.wordpress.com/2017/01/metodol>

- o* *gia-investigacion-herandez-sampieri.pdf*. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4031/>
- INEI (2014). [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe). Obtenido de [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe):  
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D8800](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D8800). (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1071/>
- Minagri. (2015-2025). *Plan Nacional de Desarrollo Apícola 2015 - 2025*.  
Resolución Ministerial N° 0125.2015 MINAGRI.  
Aprobar el Plan Nacional de Desarrollo 2015-2025, que en veinte y ocho (28) folios forma parte de la presente resolución.  
<http://minagri.gob.pe/portal/resoluciones-ministeriales/rm-2015/12317-resolucion-ministerial-n-0125-2015-minagri>.
- Molina, D. (2015). *Financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro lavanderías de la provincia de Huaraz – periodo 2015*. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3307>
- NIVIN, S. (2015). *Tesis El Financiamiento del Comercio en el mercado informal. Distrito de Challhua-Huaraz*. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/939>
- Ñaupas, H.; Mejía, E.; Novoa, E. y Villagómez, A. (2013). *Metodología de la Investigación Científica y Elaboración de Tesis*. (3ª edic.). Lima – Perú: Centro de Producción Editorial e Imprenta de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/9341/>
- Obed D. (2008). *Proceso de capacitación y adiestramiento*. Chimbote, Universidad Católica Los Ángeles. Recuperado de:  
[http://www.monografias.com/trabajos82/proceso-\(Tesis para Postgrado\).capacitacionadiestramiento/proceso-capacitacion-adiestramiento.shtml](http://www.monografias.com/trabajos82/proceso-(Tesis para Postgrado).capacitacionadiestramiento/proceso-capacitacion-adiestramiento.shtml).

- <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3739/>
- Obregón, A. y Pérez, (2008). *Capacitación y desarrollo de los recursos humanos. Manual de normas y procedimientos. Ministerio de Salud Pública. Recuperado de [http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/cpich/manual\\_de\\_capacitación\\_tomo\\_i\\_1ra\\_parte.pdf](http://www.sld.cu/galerias/pdf/sitios/cpich/manual_de_capacitación_tomo_i_1ra_parte.pdf)*
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3739/>
- Pacheco, M. (2016) *Financiamiento y Formalización de las MYPEs, rubro ventas de combustible del distrito de supe- Provincia de Barranca. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1025>
- Peña, D. (2016) *La Capacitación y el Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro bodega, del mercado Umamarca, distrito de san juan de Miraflores, provincia de lima, (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/829>
- Puell, E. (2016). *La Capacitación y Producción de la empresa Langostinera Exapal s.r.l., Tumbes, 2016. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
- [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1474/.](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1474/)
- Ramírez, N. (2015). *capacitación y financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector servicio-salón de belleza. pasco, Oxapampa. Pasco, 2015. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/835/>
- Rodríguez. A. (2015). *Los Diferentes Cambios del ser humano. ÉTICA PROFESIONAL Y DEONTOLOGÍA. Obra, Publicado y editado en diciembre 2015 por: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.*
- Publicación electrónica, publicado en:*
- [http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/ULADECH\\_CATOLICA/77](http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/ULADECH_CATOLICA/77)
- <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/6387/>
- Rodríguez, D. (2015). *Caracterización del Financiamiento, la Capacitación, y la Rentabilidad de las MYPES del Sector Comercio, Rubro Abarrotes del*

- distrito Chimbote, Año 2013. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1295/>
- Saccaco, L. (2015). *Capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro hoteles, del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, (2015). (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/492>
- Sanchez, B . (2006). *Las MYPE en Perú. Su Importancia y Propuesta Tributaria.*<http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukam ayoc/2006/primer/a13.pdf>, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/>
- Sanhueza. (2011) *Microempresa y Microfinanzas como Instrumento de Desarrollo Local Evaluación de Impacto del Microcrédito en la Región de La Araucanía, Chile, (Tesis Postgrado)*  
*Universidad Autónoma de Madrid.*  
<https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/5981/36865>
- Sunkel, G; Trucco, D. y Espejo, A. (2014). *La Integración de las Tecnologías Digitales en las Escuelas de America Latina y el Caribe. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Santiago de Chile, mayo de 2014. (Libro de Desarrollo Social).*  
[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36739/1/S20131120\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36739/1/S20131120_es.pdf)
- Uceda, J. (2015). *El financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector industria- rubro elaboración de productos de panadería, en la urbanización Nicolás de Garatea, Nuevo Chimbote, 2015. (Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.*  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1081>
- Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. (2008). Apalancamiento. Tipos de Financiamiento. Repositorio Institucional de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. **DSpace JSPUI.**  
<http://bibliotecavirtual.dgb.umich.mx:8083/jspui/>

- Vereda, A. (2001). *Microcréditos y Desarrollo*. Lima: Fundación Iberoamericana para el Desarrollo, FIDE.  
<https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/5981/36865>
- Villagaray, Y. (2017). *El financiamiento es un factor que influye en la rentabilidad en las asociaciones de productores de palta en el distrito de San Miguel, 2016-2017. (Tesis de Postgrado)*, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/5544/>
- Vila, N. (2015). *Administración financiera I*. Lima: UIGV  
(Tesis de Postgrado), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/572/>
- Vizacarra, N. (2009). *La Capacitación como inversión*  
*Importancia de la Capacitación para las MYPEs. Recuperado de Mundo Pyme: <http://www.mundomype.com/pages/articulo.php?id=167>.*  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/239>
- Vives, M. (2016). *La Capacitación del Recurso Humano en las micros y pequeñas empresas, rubro minimarkets, del distrito de Barranca, (Tesis de Postgrado)*, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1295/>

# ANEXOS

## CARACTERIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN Y EL FINANCIAMIENTO DEL RUBRO VENTA DE MIEL DE ABEJA DISTRITO DE ILLIMO AÑO 2019.

### Cuestionario

<b>CAPACITACION</b>
<b>RECIBIÓ CAPACITACIÓN AL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO</b>
<b>a.-Si</b>
<b>b.--No</b>
<b>CAPACITA A SU PERSONAL</b>
<b>a.-Si</b>
<b>b.-No</b>
<b>CUANTAS VECES CAPACITO A SU PERSONAL EN EL AÑO</b>
<b>a.-Una vez</b>
<b>b.-Dos veces</b>
<b>EN QUE AÑOS CAPACITO A LOS GERENTES O ENCARGADOS DE LAS MYPES</b>
<b>a.-En el 2016</b>
<b>b.-En el 2017</b>
<b>CONSIDERA QUE LA CAPACITACIÓN ES UNA INVERSIÓN</b>
<b>a.-Si</b>
<b>b.-No</b>
<b>CONSIDERA QUE LA CAPACITACION ES IMPORTANTE PARA LAS MYPES</b>
<b>a.-Si</b>
<b>b.-No</b>

<b>LOS TEMAS DE LA CAPACITACION FUERON ADECUADOS PARA LAS MYPES</b>
---

<b>a.-Atención al publico</b>
-------------------------------

<b>b.-Gestión de calidad</b>
------------------------------

<b>FINANCIAMIENTO</b>
-----------------------

<b>FORMA DE FINANCIAMIENTO</b>
--------------------------------

<b>a.-Terceros</b>
--------------------

<b>b.-Recursos propios</b>
----------------------------

<b>ENTIDADES QUE FINANCIARON LAS MYPES</b>
--

<b>a.-Mi Banco</b>
--------------------

b.-Scotiabank
---------------

<b>c.-Otros</b>
-----------------

<b>RECUERDA LA TASA DE INTERES PAGADA</b>
---

<b>a.-Recuerda</b>
--------------------

<b>b.-No recuerda</b>
-----------------------

<b>MONTO DE CREDITO SOLICITADO</b>
------------------------------------

<b>a.-De 5,000 a 10,000</b>
-----------------------------

<b>b.-De 11,000 a 15,000</b>
------------------------------

<b>EN QUE INVIRTIO EL CREDITO SOLICITADO</b>
--

a.-Capital de Trabajo
-----------------------

<b>b.-Activo fijo</b>
-----------------------



RESUMEN DE RESULTADOS Y PORCENTAJES DE TABLAS												
Tabla	N°	VARIABLE	DIMENSIÓN	Indicador	Preguntas	FRECUENCIA			PORCENTAJE			
						1ra	2da	3ra	1ra	2da	3ra	
Tabla	1	CAPACITACIÓN	Componentes	Técnicas de la capacitación	¿Recibió Capacitación al Otorgamiento del Crédito?	0	50		0%	100%		
Tabla	2			Técnicas en el puesto	¿Capacita a su Personal...?	20	30		40%	60%		
Tabla	3			Sistemas	¿Cuántas veces Capacito a su Personal al Año?	48	2		96%	4%		1
Tabla	4			Planificación	¿En qué Año Capacito a los Representantes de las MYPES?	25	25		50%	50%		
Tabla	5			Inversión	¿Considera que la Capacitación es una Inversión...?	30	20		60%	40%		3
Tabla	6			Aplicación	¿Los temas de Capacitación fueron los Adecuados para las MYPES??	34	16		68%	32%		2
Tabla	7	FINANCIAMIENTO	Tipos	Forma	¿Cuál fue la Forma de Financiamiento de las MYPES?	28	22		57%	43%		2
Tabla	8			Financiamiento externo	¿Qué Entidades Financiaron a las MYPES?	28	20	2	56%	40%	4%	3
Tabla	9				¿Recuerda la Tasa de Interés Pagada?	11	39		22%	78%		
Tabla	10			Préstamo directo	¿Cuál fue el Monto del Préstamo?	28	22		56%	44%		3
Tabla	11				¿En que Invirtió el Crédito Solicitado...?	42	8		84%	16%		1

